

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

***СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ,
МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ***

(14 ФЕВРАЛЯ 2017 г.)

**Москва
2017**

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

*СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ*

(14 ФЕВРАЛЯ 2017 г.)

УДК 338.2
ББК 65.05
С83

*Одобрено решением Ученого Совета Челябинского филиала Финуниверситета
(протокол № 39 от 21.02.2017 г.)*

Рецензенты:

Просвирина И.И. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Южно-Уральского государственного университета
Лысенко Ю.В., д.э.н., профессор, профессор кафедры «Экономика и финансы» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Якушев А.А. – директор Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., профессор
Сафаров Б.Г. – проректор по международному сотрудничеству Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент
Попов Н.А. – декан факультета международных экономических отношений Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент
Кетова И.А. – заместитель директора по научной работе Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., доцент
Савеченкова К.А. – заместитель директора по учебно-методической работе Челябинского филиала Финуниверситета
Подповетная Ю.В. – заведующая кафедрой «Математика и информатика» Челябинского филиала Финуниверситета, д.п.н., доцент
Угрюмова Н.В. – заведующая кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Челябинского филиала Финуниверситета, к.э.н.
Максимова Т.В. – заведующая кафедрой «Экономика и финансы» Челябинского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент
Кравченко И.А. – заведующая кафедрой «Философия, история и право» Челябинского филиала Финуниверситета, к.п.н.

С83 Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых: сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (14 февраля 2017 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – М.: Издательство «Перо», 2017. – 796 с. [Электронное издание].

В сборнике представлены материалы XIII международной научно-практической конференции «Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых», прошедшей 14 февраля 2017 г. в Челябинском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Издание адресовано органам государственной и муниципальной власти и управления, представителям бизнеса, научно-педагогическим работникам, аспирантам, магистрантам и студентам ВУЗов.

Материалы сборника представлены в авторской редакции.

ISBN 978-5-906933-90-4

© Челябинский филиал Финуниверситета, 2017

© Финансово-экономический институт Таджикистана, 2017

Содержание

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОМПЛЕКСОВ, РЕГИОНОВ

Абдулвалеев Р.Г. Создание проекта программы развития сельского поселения	12
Адиева Ш.А., Азылканова С.А. Конкурентоспособность предприятия на рынке ремонта грузовых вагонов.....	16
Александрова Л.Е., Лысенко Ю.В. Источники краткосрочного и долгосрочного финансирования организации.....	23
Ананина А.В., Лысенко Ю.В. Рынок труда – современная безработица молодёжи	26
Ананина А.В., Согрина Н.С. Использование ипотечных ценных бумаг на российском рынке	29
Ананина А., Осипова И., Лысенко Ю.В. Аутсорсинг – инструмент повышения эффективности логистических систем торгового предприятия.....	33
Архипова Ю.В., Царева Я.Д. Экономическое развитие России в условиях санкций.....	35
Ахметьянов Р.А., Дубынина А.В. Анализ состояния трудовых ресурсов в российской экономике	37
Безукладникова Е.А., Ткач Е.С. Необанк Как форма модернизации кредитного учреждения	41
Белорусец Т.Д., Дубынина А.В. Состав и структура потребительских расходов в России...	45
Бердникова В.И. В какую валюту инвестировать?	49
Бойко Н.В., Салита С.В. Исследование факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия.....	51
Борискина Ю.И., Губернаторова Н.Н. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы.....	54
Борисова К.С. Крупный бизнес: особенности и тенденции.....	57
Букова А.В., Хлестова К.С. Национальная платежная карта «Мир»	59
Вербицкий И. В., Николенко О.И., Шайкин А.С. Действия государства и предприятий в условиях колебания валютного курса.....	63
Винникова А. С., Жалобина А.В. Состав и структура использования доходов населения...	66
Волчек Е.В., Куценко Н.А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия.....	69
Гришковская Ю.Н., Костина О.И. Микрофинансирование и малый и средний бизнес в условиях кризиса.....	70
Давыдова Д.А., Максимова Т.В. Правовое регулирование бухгалтерского учета организации на примере 275-ФЗ «о государственном оборонном заказе».....	73
Дейнеко А.А. Подход на основе рисков к использованию системы ключевых показателей в банковском секторе.....	75
Денисенко В.А., Салита С.В. Проблемы устойчивости банковской системы РФ	788
Довбня Т.В., Салита С.В. Совершенствование управления структурой капитала предприятия.....	80
Духина Л.Н., Куценко Н.А. Связь инвестиционного и инновационного процессов предприятия.....	82
Дымшаков Д.Н. Основные направления стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России	85
Ершова Н.Н., Дубынина А.В. Особенности инфляции в российской экономике	88
Земляная А.О., Темникова Н.В. Причины банкротства предприятия и методы его предотвращения	90

Ижгузина С.В. Профессиональная этика участников фондового рынка	92
Ижгузина С.В. Методики рейтингового анализа финансового состояния предприятия	94
Ижгузина С.В. Контроль Исполнения бюджетов – неотъемлемая часть финансового планирования.....	98
Катаев А.В., Подповетный А.Д. Инициация мероприятий повышения финансовой устойчивости предприятия	101
Колесниченко Ю.А. Инфляция в современной России: особенности и причины.....	103
Короткова О.В., Максимова Т.В. Оптимизация структуры капитала компании за счет привлечения заемного капитала	106
Крайнова Д.В., Дубынина А.В. Основные направления поддержки развития малого бизнеса в России.....	111
Крендаль Ю.Е., Лысенко Ю.В. Управление финансами предприятия	114
Крыгина Е.С., Губернаторова Н.Н. Фармацевтический кластер калужской области	116
Левина А.Б., Карнеенко Т.А. Транспортно-логистическое сотрудничество Российской Федерации и Республики Казахстан	120
Левина А.Б., Абоимова Е.А. Комплексный анализ ассортимента в условиях кризиса: разработка алгоритма анализа розничного торгового предприятия.....	123
Лобанова Е.И. Особенности денежной системы россии.....	127
Мазанко Д.Е. Исследование проблем и тенденций монетизации российской экономики ...	130
Мазанко Д.Е., Кетова И.А. Инструменты государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации	134
Максимова Е.С., Губернаторова Н.Н. Особенности разработки налоговой политики государства	137
Мальнова А.В., Давыдова О.А. Критерии оценки эффективности логистического аутсорсинга в техническом обслуживании и ремонте оборудования	140
Мальцев Ю.Г., Даванков А.Ю. Формирование промышленного кластера.....	143
Мамедова Н.С., Дубынина А.В. Место и роль крупного бизнеса в российской экономике	146
Мельник А.И. Значение финансового планирования и прогнозирования для обеспечения стабильной деятельности предприятия	149
Мельник А.И., Лысенко Ю.В. Формирование инвестиционной стратегии региона на примере челябинской области.....	151
Мирошниченко О.В., Куценко Н.А. Совершенствование финансового планирования на предприятиях.....	153
Михайлова Д.А. Основные тенденции развития инфляционных процессов в россии.....	155
Мичуров М.К., Губернаторова Н.Н. Инвестиции как фактор устойчивого развития экономики	159
Нагорнюк Е.В., Дубынина А.В. Проблема государственного долга в российской экономике	161
Насырова Л.Х., Лысенко Ю.В. Финансовые потоки в логистической деятельности.....	165
Неудачин Д.В., Салита С.В. Система портфельного управления активами банка.....	167
Носаль Е.П., Куценко Н.А. Разработка механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона	169
Осипова И., Лысенко Ю.В. Трансформационное управление цепями поставок торговых предприятий потребительского рынка	172
Пережогина А. Н., Дубынина А.В. Место и роль малого бизнеса в экономике челябинской области	175
Пономарева А.А. Анализ доходности и риска акций на примере ПАО «Сбербанк»	180
Прокопчина Е.О., Куценко Н.А. Совершенствование методов оценки и управление кредитными рисками в коммерческом банке.....	183
Пучина А.А., Дубынина А.В. Особенности развития крупного бизнеса в российской экономике	186

Рузимов Р.Э. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Таджикистан	188
Саитова О.О., Хлестова К.С. Таргетирование инфляции как направление политики банка России.....	189
Саламатова Е.В., Хлестова К.С. Проблемы рынка ипотечного кредитования	198
Сафаров Б.Г., Попов Н.А., Сафаров А.И. Диверсификация производства в интеграционном процессе как важнейший фактор повышения его эффективности	202
Сафина А.Ф. Развитие комплаенса в России	206
Сель К.Е. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации.....	209
Соколов С.Ф., Львов Л.В. Снижение рисков как фактор устойчивого развития организаций	212
Солодкова А.А., Дубынина А.В. Государственный сектор и его роль в российской экономике	215
Сочка В.Э., Куценко Н.А. Сущность финансового обеспечения государственной региональной политики.....	217
Старухина А.О., Кетова И.А. Государственное регулирование финансовой деятельности предприятия.....	221
Тимофеева Е.Д. Тенденции развития малого бизнеса	223
Урунбаева Н.А. Совершенствование эффективности использования водных ресурсов как фактор устойчивого развития	226
Устымчук С.С., Ибрагимова А.М. Роль финансового менеджмента в системе управления организацией	230
Устьянцева И.Д. Анализ потребительских расходов домашних хозяйств.....	232
Фёдорова А.Ю., Губернаторова Н.Н. Лизинг как один из источников финансирования малого бизнеса	235
Хнырева Н.О. Перспективы развития государственно-частного партнерства в России, в Челябинской области	238
Хнырева Н.О., Кетова И.А. Финансовые санкции в России: правовая база применения, пути совершенствования механизма использования	240
Шарипов У.А. Совершенствование механизма инвестиционного процесса как условия устойчивого развития в республике Таджикистан	243
Шахова В.А., Костина О.И. Экономическая безопасность как важнейший элемент национальной безопасности государства	245
Юриков А.С. Антикризисное управление предприятием	249
Юриков А.С. Роль Китая в текущем мировом кризисе	251
Яковлев К.В., Дубынина А.В. Проблемы развития агропромышленного комплекса в России.....	254

СЕКЦИЯ 2. ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ананина А.В., Согрина Н.С. Налог на ведение не здорового образа жизни как инструмент улучшения здоровья населения	257
Балакина А.С., Максимова Т.В. Основные различия и сходства между российскими и международными стандартами бухгалтерского учета	259
Бердникова В.И. Налог на отсутствие высшего образования	263
Борисова Д.М. Серебряная экономика	265
Борисова К.С., Дубынина А.В. Сравнительная характеристика налоговых поступлений консолидированного бюджета.....	269

Галютдинова К.Р., Максименко Д.Р. Проблемы учета материально-производственных запасов в организации	274
Головина Д.В., Ушакова М.Ю. Экономические проблемы и направления развития в области материальной поддержки материнства, отцовства и детства.	276
Жамакаева Л.А., Соколова М.А. Проблемы и перспективы социального страхования в России.....	280
Курчатова А.И., Бастен А.В. Налоговая грамотность, как основа формирования налоговой культуры граждан	283
Луковцева М.А. Совершенствование контроля налога на добавленную стоимость посредством перекрестных налоговых проверок в автоматизированном режиме.....	286
Осипова И.В. Анализ депозитных институтов	288
Плакида И.А., Солярик М.А. Налоговое регулирование деятельности малого предпринимательства	291
Плакшина Н.Н., Пестунов М.А. Причины синтеза статического и динамического балансов в России.....	296
Селютина М.А., Куценко Н.А. Налоговые льготы как инструмент налоговой политики.....	298
Шамсутдинова А.Р., Юртаева А.С. Проблемы возникновения «чёрной зарплаты».....	301

СЕКЦИЯ 3. БУДУЩИЕ МЕНЕДЖЕРЫ-СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Абдулазизова П.А., Вахобова С.А., Суруши А.Д. Будущие менеджеры современной экономике	305
Ананина А.В. Влияние хронотипа человека на его работоспособность	307
Баландина Е.А., Барчукова Т.А. Эффективность проверки на соответствие квалификационным требованиям лиц, претендующих на занятие должностей Государственной гражданской службы	309
Барчукова Т.А., Небылицына В.В. Совершенствование мер маркетинговых исследований потребителей в удостоверяющих центрах.....	312
Башарина О.В., Зонов В.Л. Реальные инвестиции предприятия как способ увеличения рыночной стоимости бизнеса как единого актива.....	321
Брылкин Е.А. Формирование социально-ответственного поведения у работников корпорации	325
Герасимов Е.В., Панькин С.И. Проблемы и особенности в сфере муниципального управления.....	328
Гойко К.В., Перезовова О.В. Разработка клише миссии на основе вида деятельности организации	331
Горшенева В.К., Елистратова Т.Г. Проблемы импортозамещения в аграрном секторе России и пути их преодоления.....	334
Давыдова Е.С., Перезовова О.В. Актуальные аспекты эффективного управления по методике И.Адизеса.....	337
Дымшаков Д.Н., Угрюмова Н.В. Разработка и принятие управленческих решений	340
Журавлева М.Н., Бородин Е.С. Формирование устойчивой мотивации к повышению уровня спортивного мастерства у танцоров-спортсменов подросткового возраста.....	342
Кардаш Д.Ю. Оценка эффективности проектов с управленческим консультированием	347
Коростелёва В.В. Совершенствование системы отбора специалистов в ООО ЧОП «Мечел»	350
Крайнова Д.В., Барчукова Т.А. Развитие командного потенциала студенческих групп и определение соответствия направленности ролей требованиям будущей профессии.....	354
Крайнова Д.В., Перезовова О.В. Конкурентная культура: понятие и особенности формирования.....	362

Криворотова В.В., Бородин Е.С. Исследование организационной культуры организации физической культуры и спорта.....	364
Лисунов А.Е., Зонов В.Л. «Agile» как методология гибкого управления проектами.....	368
Лобанова Е.И. Влияние корпоративной культуры на развитие и успех компании	374
Мельник А. И., Перезовова О.В. Идеи Ф. Тромпенаарса в практике современного управления.....	377
Михайлова Д.А., Зонов В.Л. Организация проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации.....	379
Моллекер Е.С., Угрюмова Н.В. «Мерчендайзинг» или «Мерчендайзинг» «А» или «Е»? Как правильно писать?.....	382
Назаренко А.Ю., Перезовова О.В. Влияние корпоративной культуры на выбор стратегического поведения организации (корпорации, компании, фирмы) в конкурентной среде	384
Неговорова Е.В., Перезовова О.В. Сравнительный анализ моделей японского и американского менеджмента	386
Нечман Д.А., Зонов В.Л. Сертификация специалистов проектного управления «ПМ Стандарт».....	389
Нозанин Сорбон, Суруши Аловидинпури Дороби Future managers of modern economy ...	391
Осипова И.В. Внедрение методики холланда в организационное развитие сотрудников....	393
Пигузова С.В., Маслова И.Ю. Организационная структура программы лояльности в ООО ЧОО«Варяг-1».....	400
Патысьев П.Е., Баручкова Т.А. Реализация социальной ответственности бизнеса (на примере предприятий Челябинской области).....	397
Плужникова И.И., Шатунова В.А. Проблема анализа конкурентного положения предприятия на Российском рынке	404
Пономарева А.А. Связь эмоций и удовлетворенности в профессиональной деятельности в студенческой среде	406
Постников Е.А., Зоткин Д.А. Логистические риски в сфере перевозок грузов в Российской Федерации.....	409
Прозорова Г.А. Феномен конкурентных компетенций в теории современного управления	412
Пучина А.А. Особенности управления персоналом в современных условиях	416
Пучина А.А., Барчукова Т.А. Использование методов социальной диагностики для определения методов социальной реабилитации первокурсников в вузе.....	419
Ростецкий Р.В., Зонов В.Л. Аудит корпоративной системы управления проектами	424
Сайфуллина К.В. Управленческая культура: понятие, особенности и механизмы формирования.....	428
Сидорова А. В., Барчукова Т.А. Основы профессиональной этики и этикета государственного (муниципального) служащего	431
Слободина Н.С., Ишимова И.Н. Анализ показателей работы тренера детской спортивной школы.....	434
Смолин П.В., Ишимова И.Н. Реализация возможностей объектов коммерческой недвижимости в продвижении здорового образа жизни	437
Соседова В.Д., Богдан Н.В. Реализация стратегии организации отрасли физической культуры и спорта средствами сбалансированной системы показателей.....	440
Сулейменова А.Р., Бакирбекова А.М. Современный менеджер – строитель качественных коммуникаций в системе управления персоналом	446
Тимофеева Е.Д., Барчукова Т.А. Анализ эффективности реализации норм ограничения методов деятельности коллекторов на примере Челябинской области.	450
Ужегов А.О., Земцова Е.М. Оценка производственной стратегии предприятия ООО «Завод Мет Урал».....	455
Устьянцева И.Д. Феномен управленческой культуры в современной сфере бизнеса	459

Устьянцева И.Д., Барчукова Т.А. Анализ эффективности социальных санкций в студенческом коллективе при формировании положений «Кодекса этики студентов вуза».....	465
Устюжанин И.И., Львов Л.В. Технологические аспекты распределения ответственности	466
Фозилова Сайёра Manager as a guarantee of economic growth.....	470
Холин Е.И., Перезовова О.В. Социальный Pr: особенности и проблемы его реализации....	472
Шавлов А.В. Менеджмент корпорации совета директоров дочерней компании	476
Шайхутдинова А.Ф., Перезовова О.В. Проблемы формирования управленческой культуры современного менеджера	478
Шевченко А.В., Губернаторова Н.Н. Корпоративные отношения и корпоративное управление в России	482
Шелковникова А.С., Угрюмова Н.В. Организационное развитие в условиях кризиса	485
Школьников Е.В. Феномен корпоративной мотивации в теории современного управления.....	487
Юриков А.С. Проблемы и особенности создания предприятия в условиях современной экономики	490
Якунина Ю.С., Салыкова М. М. Потенциал транспортно-логистического рынка стран ЕАЭС в реализации концепции Евразийской интеграции	493

СЕКЦИЯ 4. О ПРАКТИЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Автомонова А.Е., Жаркова Т.И. Особенности временных отношений в межкультурной коммуникации сквозь призму английских и русских пословиц и поговорок	497
Александрова Л.Е. Знание окулесики в успешной реализации деловой межкультурной коммуникации	499
Александрова Л.Е., Письменный Е.В. Особенности этикетных норм в различных культурах как элемент процесса межкультурной коммуникации	502
Ананина А.В., Осипова И.В. Сравнение готовности студентов к физическому самовоспитанию.....	506
Анфалова Е.В., Жаркова Т.И. Комплимент в деловой коммуникации.....	510
Анфалова Е.В., Бастен А.В. Налоговая культура в России.....	512
Баранчугова Т.А., Соглаев В.В. Анализ проблем социального государства в современной России.....	514
Бердникова В.И., Письменный Е.В. Мертвые языки в современном мире – жизнь после смерти.....	517
Бердникова В.И., Письменный Е.В. К вопросу о прагматическом аспекте перевода современного текста	519
Беспалова М.В., Кравченко И.А. Современное представление финансового права	521
Бужаева А.С., Кравченко И.А. Актуальные проблемы процесса государственных закупок	524
Бузько А.В. Феномен «Деньги» в межкультурной коммуникации сквозь призму английских пословиц и поговорок.....	526
Булатова Д.А., Медведева В.А., Михайлова С.В. Физическое состояние студентов Финансового Университета при Правительстве РФ Челябинского филиала	529
Бутакова М.И., Жаркова Т.И. Культура делового спора	531
Бутакова М.И., Письменный Е.В. Гендерная характеристика культуры в рамках классификационного подхода Г. Хофстеде.....	534
Вандышева А.К., Жаркова Т.И. Особенности проведения переговоров в разных странах.....	536
Вандышева А.К., Письменный Е.В. Особенности невербальной коммуникации в различных культурах	538

Верховых Ю.В., Жаркова Т.И. Феномен «Физиогномика» в межкультурной коммуникации	542
Волкова Е.А. Об особенностях невербального общения в немецкой и русской лингвокультурах.....	545
Гарипова Э.Р., Письменный Е.В. Влияние этнокультурных стереотипов на процесс межкультурной коммуникации	548
Гарипова Э.Р., Жаркова Т.И. Роль и значение заимствований в немецком языке из французского языка в реализации межкультурной коммуникации.....	551
Гималова Ю.Р., Хазиев Р.А. Туристский потенциал Крыма	553
Гойко К.В. «Ложные друзья переводчика» в немецком языке.....	555
Гойко К.В., Письменный Е.В. Концепт «Свобода» в языковой картине мира американского и русского народов.....	559
Гондалева Ю.М. Правовое регулирование кредитного портфеля коммерческого банка.....	561
Иванова Л.Д. Правовое Регулирование деятельности внебюджетного фонда обязательного медицинского страхования	564
Ижгузина С.В., Письменный Е.В. Эмоциональный уровень культуры и его значимость в сфере межкультурной коммуникации	566
Калинина Е.И., Гашенко Ю.А. Проблемы современного законодательства в области применения мер юридической ответственности за ухудшение состояния земель	568
Карпова Ю.Д., Письменный Е.В. Шутить или не шутить? Юмор в структуре делового межкультурного общения	572
Комарова М.Е., Махмутова Л.Г. Роль регулятивных универсальных учебных действий в процессе учебной деятельности младшего школьника.....	575
Компанцова Л.М., Ковшов И.В. Экономические проблемы перенаселения земли: причины и последствия	577
Компанцова Л.М., Соглаев В.В. Проблемы совершенствования понятийного аппарата антикоррупционного законодательства.....	580
Крайнова Д.В., Ковшов И.В. Китайская модель развития. Взгляды на реформирование экономической системы	583
Крайнова Д.В., Кравченко И.А. Правонарушения несовершеннолетних в современном Российском обществе	587
Крендаль Ю.Е. Роль и значение культуры питания в реализации межкультурной коммуникации	591
Латыш А.Ф. Роль и значение делового этикета телефонных переговоров в межкультурной коммуникации	595
Лёзина И.С. Нормативно-правовое регулирование деятельности образовательного учреждения.	598
Малимон Е.С., Письменный Е.В. Рекламный слоган в пространстве межкультурной коммуникации	601
Мельник А.И., Письменный Е.В. Стратегия преодоления культурного шока в рамках деловой межкультурной коммуникации.....	604
Мищинский И.Г. Роль этикета в системе культурных ценностей	606
Мокрушина А.В., Мальцев В.П. Методологические вопросы формирования культуры здоровья школьников во внеурочной деятельности.....	609
Муслюмова А.Н., Жаркова Т.И. Барьеры в общении.....	613
Неговорова Е.В., Юриков А.С. Анализ финансирования спортивных систем в странах - лидерах медального зачета Рио-2016.....	615
Нечман Д.А. Кофе – великий колонизатор	618
Пережогина А. Н., Соглаев В.В. Проблема развития политической культуры у современной молодёжи	621
Преснякова А.А. Страхование в России	624

Рахимова Н.И., Кравченко И.А. Русский речевой этикет в межкультурной деловой коммуникации	629
Сайфуллина К.В. Русский речевой этикет в межкультурной деловой коммуникации.....	628
Сайфуллина К.В., Бастен А.В. Особенности этического поведения государственного служащего	632
Саламатов П.В. Феномен «Деньги» в межкультурной коммуникации сквозь призму немецких и русских пословиц и поговорок.....	636
Саратцева Ю.А., Плужникова И.И. Маркетинг и инновации в сфере образования	639
Сычева П.А. Принцип диалога культур в изучении иностранного языка	642
Тимофеева Е.Д. Гражданское общество в России: проблемы и перспективы развития	644
Устьянцева И.Д., Ковшов И.В. История предпринимательства на Южном Урале в конце XIX начале XX веков	646
Холин Е.И. Социокультурные особенности отношения к феномену «деньги» в межкультурной коммуникации	649
Царева Я.Д., Соглаев В.В. Причины возникновения и условия развития коррупции в России.....	652
Шайхутдинова А.Ф., Жаркова Т.И. Коммуникативные «сбои» в деловом общении	657
Шайхутдинова А.Ф., Бастен А.В. Проблемы противодействия нигилизму налогоплательщиков в Российской Федерации	659
Шайхутдинова А.Ф., Соглаев В.В. Технологии нарушения прав граждан и избирательного законодательства Российской Федерации.....	662
Шамакина А.Г., Кравченко И.А. Принцип социальной направленности финансово-правового регулирования	664
Шаяхматова Д.А. О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений	667
Щелокова С.В., Компанцова Л.М. Оценка физического состояния студентов	670

СЕКЦИЯ 5.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИССЛЕДОВАНИЯХ СТУДЕНТОВ

Ананина А.В., Постовалова И.П. Оценка дохода и риска ценных бумаг с помощью кривой доходности.....	673
Архипова Ю.В. Построение математической модели экономического развития России в условиях санкций	677
Балакина А.С. Моделирование процессов управления финансовыми и материальными ресурсами.....	680
Ботова Д.А., Овсяническая Л.Ю. Математические принципы в деятельности человека	686
Букова А.В., Земцова Е.М. Эконометрическая оценка взаимосвязи валютного курса и динамики Российского выпуска	689
Вандышева А.К. Моделирование процессов бухгалтерского учета	694
Вишняков А.М., Бесенбаева Ж.С. Внедрение образовательной оболочки Moodle в учебный процесс заведения	698
Гарипова Э.Р. Моделирование процесса управления финансами.....	702
Гойко К.В. Моделирование процессов производства продукции и обеспечения производства ресурсами.....	705
Гиниятуллина А.М., Земцова Е.М. Стратегия диверсификации производства.....	710
Жеданова Н.М. Моделирование процессов введения бухгалтерского учета на предприятии.....	714
Земцова Е.М., Сафина А.Ф. Анализ динамики финансовых результатов на примере Сбербанка России	719
Зиннатуллин И.В., Постовалова И.П. Матричная алгебра в экономике	721

Колесниченко Ю. А., Земцова Е.М. Экспоненциальное сглаживание во временных рядах	725
Крендаль Ю.Е. Моделирование процессов управления финансами предприятия.....	729
Кулябов К.С., Мальцев В.П. Общие вопросы информационной безопасности образовательной среды.....	735
Курчатова А.И., Подповедная Ю.В. Применение математических методов в медицине и здравоохранении	737
Луцак С.М., Бекенов М.И. Сложность решеток квазимногообразий для классов модулярных решеток	740
Малимон Е.С. Управление финансовыми и материальными ресурсами	742
Мусихина Е.Ю. Бизнес-информатика – направление подготовки XXI века.....	748
Насырова Л.Х. Системный анализ финансирования деятельности	750
Никитина С. Моделирование процессов проведения экономических расчетов.....	756
Осипова И.В. Формирование оптимального инвестиционного портфеля Г.Марковица	762
Панченко Д.В., Подповетная Ю.В. Инструменты кредитования с долей применения теории вероятностей в современных условиях.....	768
Патысьев П.Е., Овсяницкая Л.Ю. Инфографика: путь от наскальных рисунков до современного инструмента менеджера.....	770
Подповетный А.Д.Подповетная Ю.В. Эконометрическое прогнозирование политических процессов	775
Рахмонов Саидумрон Information technologies and mathematical methods	779
Рукавишникова А.Д., Подповетная Ю.В. Эконометрические методы в контроллинге..	782
Саитова О.О., Земцова Е.М. Эконометрический анализ инфляции в России	784
Сайфуллина К.В., Подповетная Ю.В. Оценка спортивных результатов на основе теории вероятностей.....	788
Серебрякова К.К., Подповетная Ю.В. Принцип наглядности с использованием компьютерных технологий в теории вероятности и математической статистике	790
Филимонцева К.А., Кочина Т.В. Применение информационных технологий в освоении ветеринарной и клинической фармакологии	793

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОМПЛЕКСОВ, РЕГИОНОВ

АБДУЛВАЛЕЕВ Р.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ABDULVALEEV R.G.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СОЗДАНИЕ ПРОЕКТА ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ

CREATING A PROJECT OF THE PROGRAM OF DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS

Аннотация

В настоящее время сельское поселение переживает глубокий кризис, ежегодно сокращается количество населенных пунктов России. Происходит процесс урбанизации населения в города из-за проблем коммунального хозяйства, социально-культурного и экономического характера в сельской местности. Государственная политика в отношении местного образования должна быть квалифицированной и направлена на улучшение качества жизни людей в сельской местности. Только тогда мы сможем остановить отток населения в крупные города, которое едет в поисках лучшей жизни и условий труда.

Abstract

Currently, rural settlement in a deep crisis, reduced the number of settlements of Russia annually. There is a process of urbanization in the city because of public utility issues, socio-cultural and economic nature in the countryside. Government policy in relation to local education needs to be qualified and dedicated to improving the quality of life in rural areas. Only then can we stop the outflow of population in large cities, which goes in search of better living and working conditions.

Ключевые слова: сельское поселение, населения, муниципального образования, программы, управленческое решение.

Keywords: rural settlement, the population, of the municipality, a program, management decision.

Разрабатывая программу, неизбежно встаёт вопрос о тактических и стратегических приоритетах социально-экономической политики сельского поселения, т.е. о проблемах, которые признаются в данное время наиболее значимыми для населения и требующие первоочередного решения. Выход из кризисной ситуации учитывает информацию социально-экономической политики в стране. Без учёта этих данных стратегический план невозможен.

Главная цель программы – это чёткий план по выходу из кризисной ситуации муниципального образования. Необходимо слаженное, конструктивное взаимодействие администрации сельского поселения с населением, руководством района, регионом и предпринимателями.

Учитывая все вышеизложенные факторы программу разделим на две части, а именно: на социально-инфраструктурную и экономическую.

Говоря о социально-инфраструктурной части, мы предлагаем вот что:

1) ЖКХ

Как известно достижением высоких показателей эффективности муниципальных образований является жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ).

Уровень развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) оказывает непосредственное влияние на качество жизни населения. Использовать одинаковую модель решения всех проблем в сфере ЖКХ невозможно, надо подходить индивидуально из-за социального, экономического и географического местоположения муниципального сельского поселения в стране и в регионе в целом.

Нужно провести глубокий анализ в сфере ЖКХ и принять правильное управленческое решение и провести оптимизацию работ в данной сфере.

На примере мы возьмём проблемы в сфере ЖКХ, Елькинском сельском поселении.

1. Главной приоритетной целью является газификация в Елькинском сельском поселении. На эту проблему нужно акцентировать большое внимание, так как газификация создаёт благоприятные экономические и технические предпосылки для повышения благосостояния населения на селе. Необходимо грамотно и обоснованно писать во все инстанции государственных структур. Газификация это не сиюминутное дело, а кропотливая работа по лоббированию интересов муниципального образования и обоснованного формулирования острой нужды газификации населения. Доводить доводы до Главы района, Губернатора области и Правительства Российской Федерации. А именно в Елькинском сельском поселении находится один единственный действующий совхоз в районе, на котором работают официально 178 человек. При газификации Елькинского сельского поселения одновременно подведут газ и к Елькинскому совхозу, что даст новый виток развития и увеличения вакантных мест для населения. Станет привлекателен инвесторам как динамически развивающееся муниципальное сельское поселение, что способствует увеличению налоговых выплат в местный бюджет. Благодаря налоговым поступлениям будет увеличено расходование на благоустройство муниципального образования. Мы видим, только один газ в муниципалитете может сделать большой скачок вперёд и улучшит качество жизни населения.

2. Но есть и другие актуальные проблемы как, например дорога, это не только беда одного муниципального образования, а всей страны в целом. Мы снова на примере рассмотрим дороги до районного центра и города Елькинского поселения. Два направления, связывают население с цивилизацией и определяют социально-экономическую политику местного сельского поселения, которым необходим капитальный ремонт. Многие дороги, местного значения не отмежёваны и не состоят на кадастровом учёте и невозможно точно сказать, какая протяженность, ширина и место расположения в муниципальном образовании. Данные документы необходимы для участия в различных федеральных программах по ремонту дорожного полотна.

Так же мы должны учитывать дороги внутреннего пользования, которые нуждаются в ремонте и отсыпке. Своевременные работы по летнему и зимнему содержанию дорог, всё это улучшит экономическую составляющую муниципалитета.

3. Обеспечение водоснабжением в сельской местности является главной задачей коммунальных служб каждого муниципального образования. Как говорится, вода — источник жизни. С увеличением численности населения увеличивается потребность в чистой питьевой воде, что должно волновать администрацию сельского поселения. Почти все водонапорные башни построены 30-40 лет назад и нуждаются в капитальном ремонте, а где не хватает мощностей установить дополнительную водонапорную башню как например в п. Елькинское, где сейчас интенсивно строятся жители и в скором времени чистой питьевой воды может не хватать. Провести водоснабжение там, где его ещё нет, поменять старый водопроводы. Требуется своевременная профилактика системы водоснабжения и установка пожарных гидрантов.

4. Реконструкция систем электроснабжения и приведения к нормативным значениям освещенности улиц, территорий школьных и дошкольных учреждений, объектов коммунальной сферы для создания комфортных условий проживания.

5. Озеленение, благоустройство улиц, устройство тротуаров.

6. Мобилизация коммунального хозяйства и развитие материально-технической базы ЖКХ.

7. Установка площадок для твёрдых бытовых отходов и своевременный вывоз во всех населенных пунктах.

2) Сфера молодежной политики, культуры и спорта

1. Организовывать и осуществлять реализацию муниципальных программ развития физической культуры и спорта, подготовки спортсменов для участия в районных соревнованиях.

2. Вести пропаганду физической культуры и здорового образа жизни, ГТО.

3. Разработать план физкультурно-массовых мероприятий и спортивных соревнований в Елькинском сельском поселении.

4. Организовывать массовые спортивные соревнования, спартакиады, игры, и другие мероприятия оздоровительного и спортивно-туристического характера.

3) Развитие территорий

1. Добиваться восстановления и капитального ремонта школ, детских садов, фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП), спортивных объектов.

2. Совместная с депутатами работа по решению «болевых точек» и устранению в муниципальном сельском поселении.
3. Создание информационного СМС оповещения о задолженностях и мероприятиях в Елькинском сельском поселении.
4. Проводить собрания населением для отчётности о проделанной работе с привлечением администрации района.
5. Установка урн в общественных местах для жалоб и пожеланий.
6. Активное взаимодействие с общественностью, широкое привлечение общественности к решению вопросов местного значения.
8. Установить остановки, для маршрутных автобусов.
9. Социальная поддержка и защита старшего поколения, ветеранов, лиц с ограниченными возможностями.
10. Принципиальная борьба с коррупцией, бюрократией, волокитой во всех их проявлениях.
11. Стимулирование инвестиционной деятельности, создание благоприятного инвестиционного климата.

Вторая часть это экономическое решение для выхода из кризисной ситуации в Елькинском сельском поселении.

Нужно провести глубокий финансовый анализ происходящих дел с 2011 по 2016 года в сельском поселении. Цель проведения финансового анализа: принятие правильного управленческого решения и выявление ошибок в управленческом решении предыдущей власти.

Для этого мы рассмотрим график поступающих денежных средств района, сельским поселениям с 2011 по 2016 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Структура доходов бюджетов сельских поселений района в 2011 и 2016 гг., %

Сельское поселение	2011 г.		2016 г.	
	Трансферты	Собственные Доходы	Трансферты	Собственные Доходы
Ишалинское	41,5	58,5	47,1	52,9
Аргаяшское	44,0	56,0	48,5	51,5
Кузнецкое	74,4	25,6	60,9	39,1
Байрамгуловское	83,2	16,8	79,8	20,2
Яраткуловское	84,4	15,6	71,7	28,3
Елькинское	87,8	12,2	83,6	16,4
Дербишевское	89,2	10,8	39,0	61,0
Камышевское	89,7	10,3	68,0	32,0
Аязгуловское	92,9	7,1	78,0	22,0
Норкинское	93,3	6,7	70,4	29,6
Худайбердинское	94,0	6,0	77,7	22,3
Кулуевское	95,9	4,1	74,0	26,0

На 2016 год увеличился собственный доход сельских поселений и уменьшились трансферты со стороны района муниципалитетам по сравнению с 2011 годом.

Также по показаниям мы видим, что Елькинское сельское поселение одна единственная осталось на уровне 2011 года.

Елькинское: Трансферты 87,8% Собственные доходы 12,2% - 2011г.

Елькинское: Трансферты 83,6% Собственные доходы 16,4% - 2016г.

По трансфертам в 2016 году Елькинское поселение заняло первое место среди муниципалитетов района, а сбор собственных средств последние среди муниципалитетов.

Мы видим, что Елькинское сельское поселение не работало по сбору налогов с населения и предпринимателей, которые являются основным доходом. Не удачный выбранный курс, привел к росту долгов муниципалитета перед разными Государственными службами.

Всё это сложилось по причине отсутствия какой-либо работы со стороны администрации поселения.

Проанализировав вышесказанное, мы предлагаем одну из моделей выхода из кризисной ситуации Елькинского сельского поселения.

1. Самое основное-это налоги. Согласно бюджетному кодексу № 145-ФЗ подлежат зачислению налоговые доходы в местный бюджет:

- налог на имущество физических лиц -100%;
- земельных налогов -100%;
- аренда земель -100%;
- единый сельскохозяйственный налог -30%;
- налог на доход физических лиц -2%;

Как мы видим, поступление денежных средств от налоговых выплат в бюджет сельского поселения, от населения и предпринимателей своевременно, не привело бы к таким большим долгам и дотационной зависимости от района.

Нужно грамотно доводить до населения сведения об оплате коммунальных услуг, земельных и имущественных налогов. Проводить разъяснительные беседы с населением, чем чревато невыплата коммунальных и других видов задолженностей.

Гражданам, которые оказались в затруднительной финансовой ситуации предложить реструктуризацию долга, разбив на части основной долг с выплатой текущих платежей.

Только эти действия со стороны администраций сельского поселения дадут положительный результат выхода кризисной ситуаций и пополнят местный бюджет в среднем на 40%.

2. Контролировать в сфере закупок товаров и услуг, согласно Федеральному закону №44-ФЗ.

3. Отправлять сотрудников муниципалитета на курсы для повышения квалификаций.

4. Ужесточить контроль над ЖКХ в плане закупок и расходования денежных средств. Привлечь специалистов области ЖКХ для решения возникших проблем. Вести жёсткий контроль над техникой ЖКХ и запретить использовать в не рабочее время.

5. Выявление несанкционированного подключения к электросетям и водоснабжению.

Это основные направления и первоочередные задачи, по которым мы планируем реализовать свою программу.

Итак, подведем некоторые итоги нашей программы. Мы видим, что приоритетом социально-экономической политики является население в стране. Государство должно ставить перед собой главную приоритетную задачу развития науки, культуры, образования. Только тогда мы сможем видеть грамотных и квалифицированных специалистов, которые встанут у руля нашего общества и будут работать на благо государства.

На примере видно как неправильное управленческое решение и бездействие администрации приводят население к колоссальным долгам. Также отсутствие какой-либо работы со стороны администрации негативно сказывается на авторитете муниципального образования в глазах населения, что влечёт за собой нежелание сотрудничать с органами местного самоуправления.

По этой причине мы должны найти золотую середину, решая проблему муниципального образования, совмещая интересы населения и государства. Благодаря квалифицированным специалистам, правильному управленческому подходу, прогнозированию и планированию мы сможем добиваться поставленной цели по улучшению качества жизни населения в нашей стране.

Список литературы

1. Гегедюш Н.С., Масленникова Е.В., Мокеев М.М., Подсумкова А.А., Сергушко С.В., Татаринова Л.Н. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие для прикладного бакалавриата. 2-е изд., перераб., и доп / Издательство Юрайт, 2015.-238с.- Серия: Бакалавр. Прикладной курс.

2. Фирсова И.А., Мельник М.В. Методы принятия управленческого решения: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб., и доп / Издательство Юрайт, 2015.-542с.- Серия: Бакалавр. Академический курс.

3. Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление 6-е изд., пер. и доп. учебник для академического бакалавриата / И.А. Василенко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 494 с

4. Васильев, В.П. Государственное и муниципальное управление: Учебное пособие / В.П. Васильев. - М.: ДиС, 2014. - 352 с.

АДИЕВА Ш.А., АЗЫЛКАНОВА С.А.
Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Астана, Казахстан

ADIYEVA SH.A., AZYLKANOVA S.A.
Eurasian National University after L.N. Gumilyov,
Astana, Kazakhstan

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ

COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE ON THE FREIGHT RAILWAY-CARRIAGE REPAIR MARKET

Аннотация

На сегодняшний день, на большинстве рынков существует острая конкуренция (соперничество за клиента). Динамичные изменения в окружающем мире не позволяют компаниям придерживаться устоявшихся моделей воспроизводства. Только те компании, которые способны быстро адаптироваться к изменениям, имеют возможность успешно существовать на рынке.

Рынок ремонта грузовых вагонов напрямую зависит от рынка железнодорожных грузоперевозок, который переживает существенные изменения, как в Казахстане, так и в других странах постсоветского пространства. Эти изменения создали множество сложностей для вагоноремонтных предприятий, преодоление которых требует достаточного количества времени и принятия правильных стратегических решений.

Таким образом, целью данной работы является анализ рынка железнодорожных грузоперевозок и рынка ремонта грузовых вагонов и определение стратегических направлений развития вагоноремонтного предприятия в текущей рыночной ситуации.

Abstract

Nowadays, in most markets, there is strong competition (rivalry for the customer). Dynamic changes in the environment does not allow for long reproduction of patterns in operating a business. It is only those companies that are able to quickly adapt to changing environmental conditions that have the opportunity to exist successively on the market.

Freight railway-carriage repair market is directly dependent on the market of rail freight transportation, which is facing significant changes both in Kazakhstan and other CIS countries. These changes created many difficulties to railway-carriage repair enterprises, overcoming of which requires a lot of time and suitable strategic decision-making.

Thus, the aim of this research paper is to analyze the market of rail freight transportation and the market of railway-carriage repair and to define strategic development directions in the current market situation.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, ремонт грузовых вагонов, вагоноремонтное депо.

Key words: competitiveness, market, repair of freight railway-carriage, railway-carriage repair depot.

Конкуренция является одним из ключевых спорных вопросов, как в экономической, так и в управленческой теории. Без сомнения, успешно функционирующий механизм конкурентоспособности является приоритетным в экономическом развитии страны. Этот механизм является двигателем повышения эффективности во многих сферах экономической жизни.

В классической экономической теории, конкуренцию принимают за организующую силу в экономике. Конкуренция рассматривается как процесс, в котором цены достигают своего естественного уровня. Конкуренция представляет собой процесс соперничества между независимыми экономическими субъектами. Классические экономисты видели важную практическую роль свободной конкуренции, которую они рассматривали в противовес монополии; они также понимали, что сво-

бодная конкуренция не возникает сама по себе, а требует вмешательства со стороны государства. При отсутствии контроля извне, предприниматели всегда будут стараться ограничить конкуренцию.

Конкуренция является естественным и здоровым явлением, как для экономики страны, так и для бизнеса. Здоровая конкуренция на рынке определяется наличием следующих признаков:

- 1) Большое количество компаний на рынке;
- 2) Дифференциация выпускаемой продукции;
- 3) Неопределенность реакции соперника;
- 4) Наличие товаров-заменителей;
- 5) Возможность запуска новых товаров на рынок;
- 6) Отсутствие несправедливой и обманной практики ведения бизнеса;
- 7) Отсутствие сговоров и ценовой дискриминации.

Экономисты определяют олигополистическую конкуренцию как базовую структуру современного рынка, и верят, что такая конкуренция должна быть защищена.

Эволюция взглядов на процесс конкуренции привела к признанию конкуренции неотъемлемой частью экономической жизни. Экономические субъекты конкурируют друг с другом за владение дефицитными ресурсами, в соответствии с правилами, установленными законом того или иного государства.

Б. Хендерсон, основатель Бостонской консалтинговой группы (BCG), ссылаясь на принципы эволюционной биологии при анализе конкуренции. Он заметил, что все конкуренты, которые смогли выжить и продолжить свою деятельность, обладали собственным уникальным конкурентным преимуществом. В противном случае, они вытеснялись с рынка другими экономическими субъектами [1].

Многообразие форм проявления конкурентных преимуществ, конкурентоспособности как экономической категории предопределяет необходимость комплексного рассмотрения и классификации критериев и параметров, определяющих конкурентоспособность объектов и субъектов экономической системы.

Решение задачи комплексного определения конкурентоспособности, в свою очередь, позволит объективно оценивать и выделять границы конкурентоспособности объектов и субъектов хозяйствования.

Конкурентоспособность – это многомерная и многоуровневая экономическая категория. Одним из первых многоуровневость конкурентоспособности раскрыл М. Гельвановский [2].

По его мнению, “на разных уровнях национальной хозяйственной системы понятие “конкурентоспособность” характеризуется различными критериями, а, следовательно, эта категория должна, и анализироваться, и оцениваться по-разному”.

Многоуровневость конкурентоспособности:

1. Товарный уровень (конкурентоспособность объектов – товаров и услуг).
2. Микроуровень (конкурентоспособность субъектов – компаний).
3. Мезоуровень (конкурентоспособность субъектов – отраслей, групп предприятий).
4. Макроуровень (конкурентоспособность субъектов – стран и регионов).

Между данными уровнями конкурентоспособности существует тесная взаимосвязь. Страновая и региональная конкурентоспособность зависит от способности конкретных хозяйствующих субъектов производить конкурентоспособные товары и предоставлять конкурентоспособные услуги. С другой стороны, выпуск конкурентоспособной продукции может осуществляться в условиях, созданных для товаропроизводителей в отрасли и в стране в целом. Конкурентоспособность объектов каждого нижестоящего уровня является фактором конкурентоспособности объектов всех вышестоящих уровней. В свою очередь, объекты вышестоящих уровней создают условия, обеспечивающие конкурентоспособность объектов на нижних уровнях.

В зарубежной литературе не встречается понятия «конкурентоспособность» (competitive ability). Она отождествляется понятию «конкурентное преимущество» (competitive advantage).

Конкурентоспособность компании определяется наличием у него конкурентных преимуществ – внутренних характеристик, обеспечивающих превосходство над конкурентами на конкретном рынке в определенный период времени.

В настоящее время еще не сложился устойчивый понятийный аппарат в теории конкурентных преимуществ. На выделяемых эволюционных этапах ее становления определялись различные факторы конкурентных преимуществ, что было обусловлено изменяющимися социально-экономическими условиями развития общества.

Таблица 1 – Эволюция теории конкурентных преимуществ [3]

Этапы	Наименование теории	Авторы	Факторы
I	Теория абсолютных преимуществ	А. Смит	Природные ресурсы (в том числе климатические условия)
II	Теория сравнительных издержек	Д. Рикардо, Д.С. Милль	Природные ресурсы, издержки производства
III	Теория сравнительных преимуществ	Э. Хекшер, Б. Олин, П. Самуэльсон	Вся совокупность производственных факторов
IV	Концепция конкурентных преимуществ	М. Портер	Вся совокупность факторов экономических отношений

М. Портер полагает, что в основе конкурентоспособности предприятия лежит не только конкурентное преимущество, которым оно обладает, но и его способность создавать и обеспечивать устойчивость этого конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе.

В качестве такой способности на первый план выдвигается умение комбинировать все факторы (организационно-управленческие, экономические, производственные, маркетинговые и иные), позволяющие предприятию вести эффективную хозяйственную деятельность. Эти факторы объединяются в единую категорию «конкурентные преимущества предприятия», а конкретный вариант (способ) их комбинирования действительно может стать постоянным конкурентным преимуществом предприятия [4].

Конкурентоспособность предприятия может быть оценена только в рамках группы предприятий, относящихся к одной отрасли, поэтому оценка степени конкурентоспособности предприятия предполагает в первую очередь выбор базовых объектов для сравнения.

Экономика Казахстана сконцентрирована вокруг нефтяного и горнодобывающего секторов промышленности и продолжает оставаться зависимой от добычи и экспорта минеральных ресурсов, что обуславливает подверженность экономики страны колебаниям мировой конъюнктуры и цен на нефть и металлы. Направленность прямых иностранных инвестиций в добывающие сектора экономики еще более укрепляет зависимость страны от добычи и экспорта сырья.

Изменения в добывающем секторе экономики Казахстана прямо отражаются на рынке железнодорожных грузоперевозок, от которого зависит рынок ремонта грузовых вагонов.

В 2010-2015 гг. в среднем 24% от общего грузооборота грузовых перевозок составляла транспортировка угля, 19% - металлов и металлических руд, 13% - нефти и нефтепродуктов, 5% - строительных материалов и 7% - зерна [5].

Ниже представлен график структуры грузооборота Республики Казахстан по видам транспорта по состоянию на 2015 год.

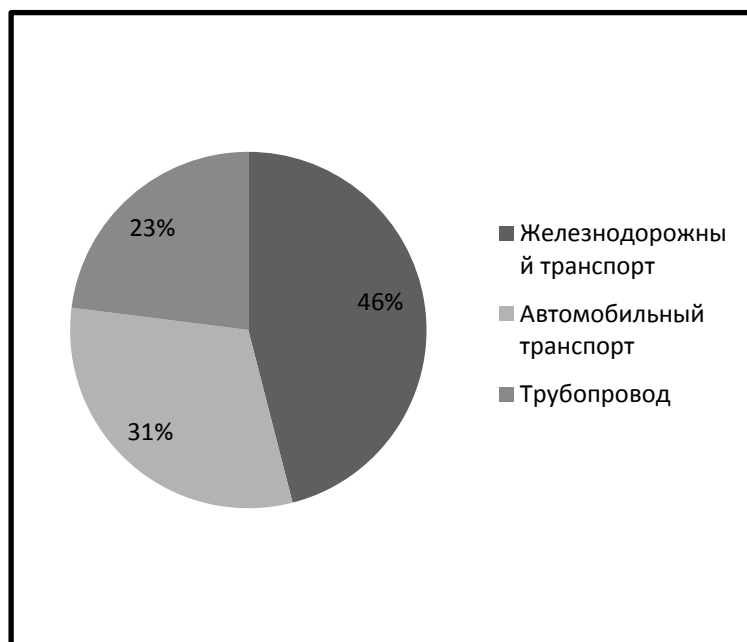


Рисунок 1 – Структура грузооборота в Республике Казахстан

Железнодорожные перевозки занимают наибольшую долю в структуре грузооборота, они функционируют в качестве связующего звена грузовых перевозок между Казахстаном и его соседями. Основными источниками спроса на железнодорожные грузовые перевозки являются крупнейшие компании-производители.

Таблица 2 – Основные источники спроса в разрезе по видам перевозимого груза

Уголь	Руда и металлы	Нефть и газ	Строительные материалы	Зерно
ТОО «Бога-тырь Комир»	ТОО «Казцинк»	ТОО «Тенгизшевройл»	АО «Central Asia Cement»	ТОО «Концерн «Цесна-Астык»
Группа «KAZ Minerals»	Группа «KAZ Minerals»	АО «СНПС – Актөбе мұнайгаз»	АО «Бухтарминская цементная компания»	ТОО «Зерновая индустрия»
ERG (Eurasian Resources Group)	ERG (Eurasian Resources Group)	АО «Мангистау мұнайгаз»	Мынаральский цементный завод»	ТОО «Иволга Холдинг»
АО «Арселор Миттал Темиртау»	АО «Арселор Миттал Темиртау»	ТОО «СП «Казгермұнай»	ТОО «Стандарт Цемент»	АО «Холдинг КазЭкспортАстык»
	KSP Steel	АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»	ТОО «Цементный завод Семей»	ТОО «Агроцентр-Астана»
	Sunkar Resources	«Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.»	АО «Шымкент Цемент»	
		ТОО «Жаикмұнай»	ТОО «Казакцемент»	

Наибольшая часть перевозок приходится на транспортировку полувагонами (51%). Полувагоны предназначены для транспортировки грузов, не требующих защиты от атмосферных осадков. Ввиду этого, спрос на полувагоны напрямую зависит от ситуации на рынках по производству угля, руды, металлов и строительных грузов.

Объем транспортировки угля составляет наибольшую часть от общих объемов железнодорожных перевозок. Основные запасы угля сконцентрированы в центральной части Казахстана (Карагандинский угольный бассейн) и в северо-восточной части страны (Экибастузский угольный бассейн). Казахстан является нетто-экспортером угля за счет Экибастузского угольного бассейна.

Снижение объемов добычи угля в 2014-2015 гг. обусловлено уменьшением спроса со стороны российских и местных энергопроизводителей. Ожидается дальнейшее снижение экспорта в Россию с 26 млн. тонн в 2014 г. до 2 млн. тонн в 2020 г. Снижение объемов отгрузки угля в Россию связано с реализации программы по развитию угольной промышленности России и снижением доли импортируемого угля на российские электростанции. Кроме того, происходит постепенная замена угля на газ на отдельных тепло- и электростанциях РФ. Возможности экспорта в Китай также снижаются вследствие сокращения спроса, роста собственной добычи, повышения импортных пошлин на уголь, а также определением развития возобновляемых источников энергии в качестве одного из наиболее перспективных направлений энергетики Правительством КНР.

Более 70% всех объемов добычи угля реализуется на внутреннем рынке, при этом около 50% идут на нужды электроэнергетической отрасли страны. Объемы производства угля во многом зависят от текущей и планируемой мощности производителей электроэнергии Казахстана и правительственных планов по поддержке и развитию индустрии по производству энергии.

Согласно данным департамента угольной промышленности Министерства Энергетики РК, планируемый объем добычи угля увеличится до 137 млн. тонн, что на 34% выше уровня добычи в 2015 г.

Увеличение производства электроэнергии, как ожидается, приведет к увеличению объемов производства угля и, как следствие, росту спроса на транспортировку угля железнодорожным транспортом. Крупнейшие игроки казахстанского рынка угля имеют собственные ж/д парки:

- ТОО «Богатырь Транс» с подвижным составом более 3 тыс. вагонов;
- ТОО «Исткомтранс» (2,5 тыс. полувагонов);
- ТОО «ТрансКом» (9,6 тыс. полувагонов);
- ТОО «EuroAsia Transit Group» (более 1 тыс. вагонов).

В настоящее время казахстанский рынок железнодорожных грузовых перевозок имеет 9 ключевых игроков, составляющие 81% общего парка грузовых вагонов (как инвентарного, так и частного). В таблице ниже представлена структура вагонного парка в Казахстане, принадлежащего этим игрокам.

Таблица 3 – Структура казахстанского парка подвижного состава [5]

Собственники	Год осн.	Полувагоны	Нефт. цист.	СУГ цист.	Крытые вагоны	Платформы	Проч.	Всего	Доля рынка
Государственный парк									
АО «Казтемиртранс»	2003	32 329	6 492	-	9 801	3 725	13 456	65 803	50.9%
Частный парк									
ТОО «Исткомтранс»	2002	2 603	5 996	2 103	500	135	500	11 837	9.2%
ТОО «Тенгизтрансгаз»	2000	1 000	2 198	1 096	600	-	-	4 894	3.8%
ТОО «GE Logistics»	2005	900	2 822	-	-	-	-	3 722	2.9%
ТОО «Петролеум»	2003	-	2 298	950	-	-	-	3 248	2.5%
АО «Олжа»	2003	493	261	740	84	-	47	1 625	1.3%
ТОО «EuroAsia Transit Group»	2003	1 193	150	-	-	-	-	1 343	1.0%
ТОО «Олжа Логистикс»	2011	285	-	-	270	-	100	655	0.5%
Парк кэптивных игроков									
ТОО «Транском»	2002	7 283	-	-	-	-	1 251	8 534	6.6%
ТОО «МЕК Транссистема»	1991	1 521	-	-	-	-	2 539	4 060	3.1%
АО «Богатырь Транс»	2002	3 413	-	-	-	-	-	3 413	2.6%
Прочие	-	4 992	11 476	-	379	370	2 929	20 146	15.6%
ИТОГО	-	56 012	31 693	4 889	11 634	4 230	20 822	129 280	100%

Наибольшая часть (около 43%) от общего парка состоит из полувагонов, используемых для перевозки угля, меди, цемента и других сухих грузов, которые не требуют защиты от осадков.

Прочие виды вагонов включают хопперы и думпкары для цемента, зерна и минеральных удобрений.

Страны на постсоветском пространстве связаны общим железнодорожным полотном 1520 мм. Общее полотно дает возможность выполнять перевозки в одном вагоне и одним оператором на различных территориях, без перегрузок и замены тележек. Железнодорожные операторы РФ и РК удерживают рынок ж/д перевозок на постсоветском пространстве. Количество вагонного парка РФ и РК в десятки раз больше, чем парки других стран СНГ.

Сильные позиции РФ и РК на рынке ж/д перевозок обеспечиваются за счет выгодного географического положения и переводом парка в частное управление. Так, за последние 10 лет, практически весь парк РФ и РК был переведен из инвентарного в частный. Переход на частный парк имеет положительные результаты:

- 1.РЖД и КТЖ сконцентрировали усилия на развитии инфраструктуры;
- 2.Цены на перевозки стали «более рыночными» и появилась конкуренция;
- 3.Собственники вагонов начали усиливать и обновлять вагонный парк.

Среди собственников вагонного парка в России и Казахстане присутствуют лизинговые компании. Присутствие лизинговых компаний обусловлено быстрым обновлением парка вагонов с использованием финансовых инструментов.

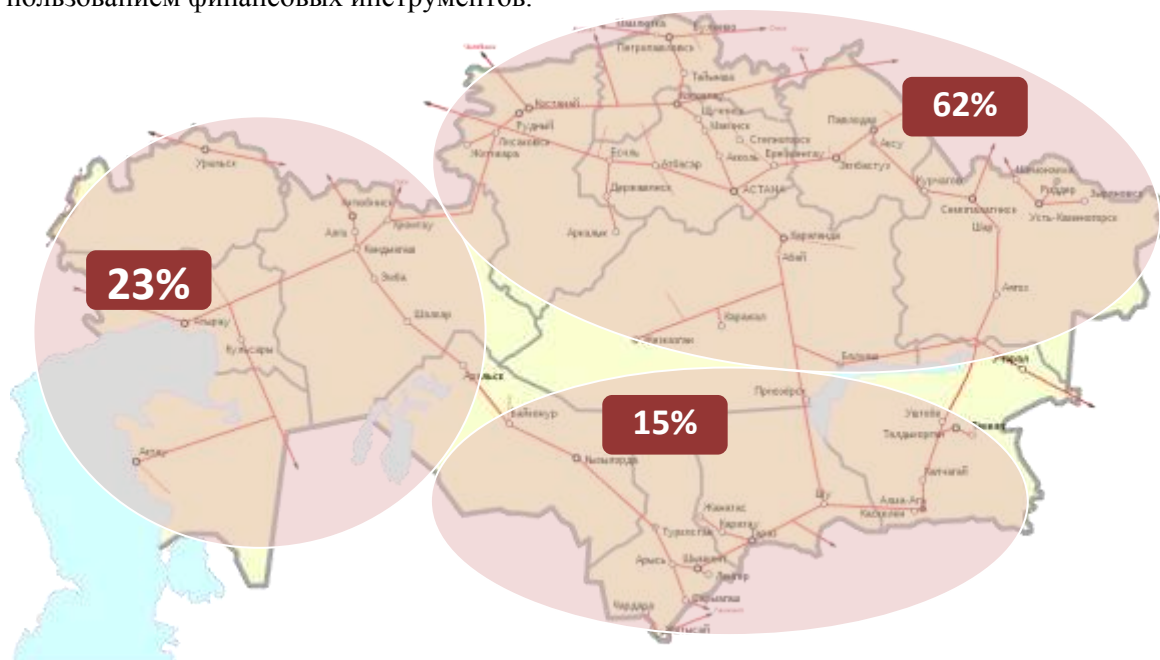


Рисунок 2 – География перевозок в РК по отделениям и потребность в ремонте

В РК есть три зоны обслуживания вагонов: Западная, Северная, Южная. С экономической точки зрения, ремонтные предприятия рекомендуется располагать, в первую очередь, в регионах с максимальными перевозками, следовательно, и скоплением вагонов. Наибольшие перевозки по зонам:

- Северная - 65%
- Западная - 23%
- Южная - 15%.

Внутри регионов, как можно ближе к транзитным пунктам. Так как это позволит снизить затраты на порожний пробег.

АО «Акмолинский вагоноремонтный завод» (далее – АВРЗ) представляет собой вагоноремонтное предприятие, в перечень услуг которых входят:

1. Дёповской ремонт (ДР) грузовых вагонов;
2. Капитальный ремонт (КР) грузовых вагонов;
3. Капитальный ремонт с продлением срока полезного использования (КРП);
4. Освидетельствование, ремонт и формирование вагонных колесных пар.

В таблице ниже представлены мощности АВРЗ и конкурентов в разрезе продуктов. Из таблицы видно, что на рынке КРП Акмолинский завод имеет огромные производственные возможности. Доля его мощностей равна 85%. Это уникальная, фактически монопольная позиция. Серьезных конкурентов в Казахстане в сегменте КРП у завода нет. На рынке КР мощности АВРЗ занимают 48%, что является очень сильной позицией. В сегменте ДР завод не обладает уникальным преимуществом по мощностям, доля от общих рыночных мощностей не превышает 10%.

Таблица 4 – Производственные мощности АВРЗ и конкурентов

Наименование	Форма собственности	Производственные возможности			Специализация
		ДР	КР	КРП	
АО «АВРЗ»	Частная	5000	4000	4000	Цистерны, крытые, полувагоны
АО «ЗИКСТО»	Частная	4000	500	200	Постройка новых вагонов, ремонт собственных вагонов
ТОО «Богатырь-Транс»	Частная	4000	500	500	Полувагоны

ПК «Ибраев+К»	Частная	4000	300	-	Крытые, платформы, хоппер-цементовозы
ТОО «ВРД Бурабай»	Частная	4000	300	-	Крытые
ТОО «Шымкент-РемСервис»	Частная	4000	300	-	Цистерны, полувагоны



Рисунок 3 – Географическое расположение основных конкурентов АБРЗ

Ниже представлены стратегические варианты развития компании в текущей рыночной ситуации. Всего можно выделить четыре стратегических направления, которые в результате будут интегрированы между собой в общую стратегию:

1. Продуктовое:
 - Ремонт: КР, КРП, ДР
 - Производство/сборка вагонов
2. Клиентское:
 - Привлечение клиентов из РК
 - Привлечение клиентов из РФ
3. География размещения:
 - Только текущая база в Акмолинской области
 - Другие регионы РК
4. Бизнес – модель:
 - Только собственными силами
 - Интеграция/частичная продажа

Список литературы

1. Henderson B.D. The Anatomy of Competition. Journal of Marketing, 1983 – 47 (1).
2. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях, 1998.
3. Сафиуллин Н.З., Сафиуллин Л.Н. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность: монография, 2002 - 104 с.
4. М.Портер. Конкурентное преимущество: как достичь результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 - 715 с.
5. Комитет по статистике Республики Казахстан

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е., ЛЫСЕНКО Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ALEKSANDROVA L.E., LYSENKO Y.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИСТОЧНИКИ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

SOURCES SHORT-TERM AND LONG-TERM FINANCING OF THE ORGANIZATION

Аннотация

Деятельность любой организации связана с выбором источника ее финансирования для финансово-кредитного обеспечения расходов, для успешного достижения тактических и стратегических целей организации. В связи с этим вопрос об эффективном использовании каждого источника является актуальным. В данной статье рассмотрены источники краткосрочного и долгосрочного финансирования деятельности организации.

Abstract

The activities of any organization connected with the choice of the source of funding for financial provision of expenses to achieve tactical and strategic goals of the company. In this regard, the question of effective use of each source is relevant. This article describes the sources of short-term and long-term financing of the organization.

Ключевые слова: деятельность организации, источники финансирования, краткосрочные источники, долгосрочные источники.

Keywords: organization activity, sources of funding ,short-term sources, long-term sources.

Производственная и хозяйственная деятельность организации по созданию, привлечению, распределению и использованию доходов и ресурсов осуществляется через систему денежных отношений, называемая финансами организации. В современных рыночных условиях компания самостоятельно принимает решения, связанные с ее деятельностью, поэтому необходимо оптимизировать финансовые отношения и повысить эффективность управления финансовыми ресурсами. Осуществление выбора источников финансирования деятельности организации – первоочередная задача при формировании финансовых ресурсов.

Существуют различные классификации источников финансирования организации:

1. Внутренние (уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, чистая прибыль, амортизационный фонд, взносы юридических и физических лиц и др.) и внешние (эмиссия акций и облигаций, банковские кредиты и ссуды, кредиторская задолженность и др.) источники.
2. Собственные, привлеченные и заемные источники.
3. Традиционные (внутренние источники, банковские кредиты) и инновационные (процентные деривативы, кредитные деривативы, синтетическая секьюритизация) источники.
4. Краткосрочные и долгосрочные источники [3, с. 62].

Более подробно рассмотрим классификацию краткосрочных и долгосрочных источников финансирования деятельности организации. Организации всех видов и размеров используют краткосрочные заимствования, которые используются для финансирования текущих затрат, подлежащих возврату в течение года. Зачастую, краткосрочное финансирование применяется в целях пополнения оборотного капитала. Его размер и состав зависит от того, в какой хозяйственной отрасли осуществляет свою деятельность данная организация, оборотный капитал также может зависеть от сезонных и циклических колебаний, от эффективного управления портфелем продукции и стратегии управления в целом. Выделяют следующие виды краткосрочных источников финансирования деятельности организации:

- собственные (амортизационные отчисления по амортизируемым основным производственным фондам, прибыль до налогообложения, выручка от реализации продукции, работ, услуг, другие источники);

- привлеченные (краткосрочные кредиты, кредиторская задолженность, средства, мобилизуемые на финансовом рынке, на базе использования краткосрочных инструментов) [4, с. 89].

Коммерческий и банковский кредит являются основными способами краткосрочного финансирования. Коммерческий кредит может быть предоставлен поставщиком либо посредником и связан, как правило, с операциями торгово-посреднического характера. Данный вид кредита оформляется различными способами: авансом покупателя, векселем, открытым счетом. Кредиторская задолженность, которая возникает вследствие существующей системы оплаты по безналичному расчету, является разновидностью коммерческого кредита. Применение простых и переводных векселей организации – наиболее перспективный вид коммерческого кредитования. Банковское кредитование осуществляется в различных формах, представленных в таблице 1 [1, с. 60].

Таблица 1 – Формы банковского кредитования

Форма кредитования	Пояснение
Срочный кредит	Самая распространенная форма краткосрочного кредитования, при которой банк перечисляет условленную сумму на расчетный счет заемщика. По истечении срока кредит погашается.
Контоткоррентный кредит	Кредит, предоставляемый наиболее надежным и постоянным клиентам в соответствии с потребностями. Его использование возможно в различном объеме.
Онкольный кредит	Кредит, не имеющий конкретного, заранее установленного срока использования и погашения. Он может быть погашен заемщиком или истребован к погашению банком в любое время.
Учетный кредит	Предоставляется банком векселедержателю посредством покупки (учета) векселя до наступления срока платежа.
Акцептный кредит	Предоставляется поставщиком импортеру путем акцепта банком выставленных на него экспортером тратт.
Факторинг	Приобретение факторской компанией либо банком права на взыскание долга.
Форфейтинг	Кредитование экспортера путем покупки векселей, которые акцептованы импортером.

В качестве специфических инструментов коммерческого кредитования и последующего финансирования расходов на основе краткосрочного заимствования могут рассматриваться такие механизмы, как лизинг и толлинг. Лизинг является особым методом финансирования тех расходов, которые выступают в качестве текущих или единовременных потребностей организации. Лизинг представляет собой не банковский или коммерческий кредит, а особую договорную форму распределения рисков, гарантий лизингодателя и ответственности участников сделки, которая регулируется в правовом отношении на основе договоров купли-продажи.

Толлинг представляет собой переработку иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции. Это специфическая форма заимствования для тех производителей, которые не имеют в достатке ресурсов для производства. Финансовый аспект толлинга связан с экономией собственных или заемных оборотных средств на оплату сырья и материалов, с производством товаров из сырья, предоставленного поставщиком как заказчиком для осуществления его переработки в процессе производства в определенный вид продукции.

Для того, чтобы организация стабильно росла и развивалась для обеспечения ее конкурентоспособности, ей необходимо долгосрочное финансирование. Это требует значительных финансовых ресурсов, которые финансируют такие долгосрочные цели, как:

- совершенствование технологии производства продукции (разработка или покупка новых технологических линий и нового оборудования);
- улучшение продукции (разработка новой, улучшение существующей продукции, расширение продуктового ассортимента);
- создание и расширение сети дистрибуции;
- модернизация информационных систем, системы отчетности и другие процедуры, которые направлены на получение прибыли в долгосрочной перспективе [2, с. 900].

Перед тем как рассматривать внешние источники долгосрочного финансирования, организация должна проанализировать возможность финансирования своей деятельности за счет внутренних

источников, которые, как правило, значительно дешевле. В число внутренних долгосрочных источников финансирования организации можно отнести:

- повторное вложение средств, полученных в результате инвестирования (реинвестирование прибыли);
- амортизационная политика;
- повышение эффективности управления основными фондами (продажа вспомогательных производств, убыточных направлений деятельности и нерационально используемых основных фондов, реструктуризация).

Выделяют два типа внешнего долгосрочного финансирования, которые представлены в таблице 2 [5, с. 115].

Таблица 2 – Виды внешнего долгосрочного финансирования организации

Кредитование	Акционерное финансирование
- является источником с фиксированной стоимостью, которая не зависит от доходности активов; - погашение основной суммы и выплата процентов в отличие от дивидендов требуется в соответствии с законом; - возможность совмещения сроков погашения по времени с поступлением средств, которые должны быть определены заранее; - достаточно низкая стоимость мобилизации средств; - необходимость в обеспечении в виде основных средств либо гарантий.	- обязательство по направлению средств на выкуп акций отсутствует; - по закону отсутствует необходимость в выплате дивидендов; - увеличивает финансовую базу и кредитную емкость организации; - является дорогостоящим источником, т.к. дивиденды не уменьшают базу налогообложения и стоимость привлечения средств является высокой; - ожидание высокого дохода у инвесторов на свои вложения, т.к. имеется высокий риск и неопределенность, связанная с акционерным капиталом; - расширение акционерного капитала размывает владение и контроль со стороны существующих акционеров.

На основании данных таблицы, можно сказать, что наименее надежным источником получения финансовых ресурсов для организации является кредитование, а акционерное финансирование требует больших затрат.

Ввиду того, что на инвестиционные проекты затрачивается значительное количество денежных средств, а получение прибыли возможно только в долгосрочном периоде, то долгосрочное финансирование требует согласования с акционерами и всеми заинтересованными лицами организации.

Получение денежных средств из долгосрочных источников финансирования дает гарантию в постоянном поступлении финансовых ресурсов в организацию, что нельзя сказать о краткосрочном финансировании, при котором у организации нет уверенности в получении данных ресурсов в ближайшем будущем. Несмотря на данное преимущество долгосрочных источников финансирования, существуют и такие недостатки, как:

- долгосрочное финансирование требует обеспечения в виде гарантий акционеров либо основных активов;
- необходимо предоставление дополнительной информации (например, финансовых расчетов, которые подтверждают возможность обслуживать и выплачивать долг, бизнес-план);
- не обладает гибкостью (при падении процентных ставок может оказаться дорогостоящим, если условия не будут пересмотрены);
- является более рискованным кредитом для банка или инвестициями для инвестора, поэтому обходится дороже краткосрочного финансирования [5, с. 114].

Таким образом, выбор между краткосрочными и долгосрочными инструментами финансирования остается на усмотрении конкретной организации и зависит от тех целей и задач, которые она ставит перед собой в процессе осуществления такого выбора.

Список литературы

1. Большаков С.В. Краткосрочные источники финансирования и инструменты краткосрочного заимствования компании / С.В. Большаков // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2013. – №11. – С. 55-65.
2. Липчиу Н.В. Оценка оптимизации структуры источников финансирования организаций в современных условиях/ Н.В. Липчиу, Е.А. Павлова // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – №76. – С.894-905.
3. Немыкина О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения / О.С. Немыкина // [Вестник Томского государственного университета](#). – 2012. – №3. – С. 60-67.
4. Финансовый менеджмент. Учебник. Колл. авторов./ Под редакцией проф. Е.И. Шохина. – М.: Кнорус, 2012. – 480 с.
5. Шевчук Д.И. Корпоративные финансы: учебное пособие. / Д.И. Шевчук. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 224 с.

АНАНИНА А.В., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A.V., LYSENKO Y.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РЫНОК ТРУДА – СОВРЕМЕННАЯ БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЁЖИ

LABOUR MARKET - MODERN YOUTH UNEMPLOYMENT

Аннотация

Первоочередная проблема современного рынка труда – безработица молодёжи. В России в условиях мирового кризиса особенно ярко проявилась неконкурентоспособность молодежи на рынке труда. В статье приводятся статистические данные, характеризующие безработицу среди молодежи. Отмечено, что общие беды безработных молодежь воспринимает и переживает острее, чем зрелые и опытные работники. Автор предлагает ряд мер, способствующих трудоустройству обозначенного круга безработных.

Abstract

A first-priority problem of the modern labor market – unemployment of youth. In Russia in the conditions of world crisis noncompetitiveness of youth in the labor market was especially brightly shown. The statistical data characterizing unemployment among youth are provided in article. It is noted that the youth perceives general troubles of the unemployed and worries more sharply, than mature and experienced workers. The author offers a number of the measures promoting employment of the designated circle of the unemployed.

Ключевые слова: молодежная безработица, рынок труда, профессиональные предпочтения, система социальной защиты.

Keywords: youth unemployment, labor market, professional preferences, system of social protection.

Последние десятилетия безработица является одной из важнейших проблем современной России. Она выступает как сложное и противоречивое макроэкономическое явление экономической жизни, непрерывно связанное с людьми и их профессиональной деятельностью.

Специалисты поясняют, что безработица среди молодежи всегда выше, чем среди всего трудоспособного населения в целом: по данным Росстата, средний возраст безработных в феврале 2015 года составил 36,2 года, молодежь до 25 лет составляет среди безработных 22,9%.

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в марте 2015г. составил 14,3%, в том числе среди городского населения - 12,9%, среди сельского населения - 18,3%. Коэффици-

циент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 2,8 раза, в том числе среди городского населения - 2,9 раза, сельского населения - 2,7 раза. [5, 10]

Основными причинами роста безработицы среди молодежи являются следующие факторы:

- квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда, а также дальнейшим прогнозам по расширению востребованности кадров;
- отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков по изучаемой ранее профессии;
- несоответствие требованиям работодателя;
- низкий уровень заработной платы у молодых специалистов и замедленное продвижение по должности;
- ошибочный выбор профессии, специальности [4, 12].

Ежегодно на рынок труда приходят выпускники систем среднего и высшего профессионального образования. Общая численность этой категории составляет около 1,5 млн. чел. ежегодно. В это число не входят выпускники, призванные в ряды Вооруженных сил, а также продолжившие обучение на других уровнях профессионального образования.

В Российской практике окончание учебного заведения относится к концу июня, выпускники приходят на работу в сентябре. Разовый приход на рынок труда свыше 1 млн. выпускников увеличивает общую численность потенциальных работников и переводит рынок труда в неравновесное состояние. Из-за превышения предложения над спросом движение рынка труда к равновесному состоянию проходит как за счет естественно-возрастного выбытия работников, так и за счет увольнения работников; следствием этого является рост официально зарегистрированных безработных.

Основное противоречие, характерное для современного молодежного рынка труда, - увеличивающийся разрыв между трудовыми притязаниями молодых и возможностями их удовлетворения. Поскольку молодежь, как правило, не имеет практического опыта трудовой деятельности (либо он недостаточный), ее высокие требования к оплате труда делают проблематичным поиск подходящей работы [1, 9].

Ещё одна проблема – несоответствие выбранных специальностей выпускников с потребностями рынка труда.

Так в Челябинской области (по данным службы занятости) 40 % выпускников государственных и 90% коммерческих вузов имеют специальности гуманитарной направленности, тогда как на 73% заявленных вакансий требуются рабочие и специалисты технических специальностей.

Молодые люди южноуральского региона с начала 1990-х гг. стремятся получать специальности, связанные со сферой экономики, юриспруденции и государственного управления. Результатом такого стремления явилось то, что экономистами и менеджерами регион обеспечен на полтора десятка лет вперед, такая же ситуация с дизайнерами и журналистами. При этом инженерно-техническими кадрами экономика области не обеспечена.

Выпуск специалистов в области экономики и управления увеличился за последние годы в 7 раз, специалистов гуманитарно-социальных специальностей – в 3,3 раза, что не соответствует реальным потребностям рынка труда города и области. Следствием избытка специалистов в отдельных отраслях экономики явилось то, что выпускники вузов с трудом устраиваются на работу, а чаще всего трудятся не по полученной специальности. Резкое сокращение числа выпускников технических специальностей привело к тому, что квалифицированные специалисты высшего эшелона отдельных отраслей производства вплотную подошли к пенсионному возрасту, низовые должности (рабочие профессии) молодежь мало интересуют, а на уровне среднего руководящего состава вообще образовался вакуум. Возникла опасность того, что в ближайшие годы сектора экономики региона, дающие основные бюджетные поступления, могут попросту остаться без кадров [13].

Сложившаяся ситуация переросла в проблему, требующую скорейшего разрешения. Проблема будет решена, когда спрос на специалистов различных сфер экономики будет равен предложениям, поступающим от образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования в связи с трудоустройством своих выпускников. Следовательно, образовательным организациям необходимо открывать такие специальности, которые будут востребованы на рынке труда.

В свою очередь, люди, поступающие в образовательные организации среднего профессионального и высшего образования, должны иметь возможность после завершения обучения работать по специальности. Получая соответствующее образование, они должны не только связывать с будущей профессией (специальностью) свои профессиональные планы, но и реализовывать их, а не просто повышать свой культурный уровень в процессе обучения [2, 11].

Проблема может быть разрешена:

- если система профориентационной работы Челябинской области будет обеспечивать условия для профессионального самоопределения личности с последующей ее самореализацией в условиях территориального проживания;

- если общеобразовательная школа будет ориентирована на формирование социально грамотной и социально мобильной личности, ясно понимающей ценность образования для своего личностного и профессионального развития и четко представляющей спектр имеющихся на сегодняшний день возможностей и ресурсов;

- если в результате образовательного процесса, построенного сообразно динамике возрастного развития, учащийся будет обладать соответствующими компетентностями, определенным социальным опытом, умениями делать осознанный выбор (на уровне имеющейся информации и опыта) и нести ответственность за него, успешно реализовать избранную позицию в том или ином социальном пространстве;

- если выпускник школы будет уметь учиться и овладевать новыми смежными профессиями в зависимости от конъюнктуры рынка труда [3, 14].

Таким образом, решение обозначенной проблемы требует определения в качестве одного из ключевых направлений образовательной деятельности.

Сегодня делаются первые шаги для решения проблемы безработицы в Челябинской области. Разработаны Концепция профориентационной работы с обучающимися образовательных организаций и Образовательный проект «ТЕМП» (подготовка кадров для региональной экономики), целью которых являются:

- Создание мотивационных условий для выбора обучающимися актуальных для региона профессий и специальностей;

- Создание инновационной инфраструктуры для развития технологического, естественно-математического образования, технического творчества детей и молодежи;

- Создание условий для совершенствования профессиональных компетенций педагогов и руководителей образовательных организаций, привлечение молодых кадров в систему образования.

В подготовке и финансировании программ содействия занятости молодежи должны принимать активное участие региональные власти и органы местного самоуправления. При этом, с нашей точки зрения, они должны:

- обеспечивать гарантию качественной общеобразовательной и профессиональной подготовки молодежи.

- определять оптимальные параметры количества и структуры выпускаемых молодых специалистов с учетом динамики спроса в регионе на рабочую силу, оказывая при этом содействие развитию сети служб профессиональной ориентации молодежи и создавая благоприятные условия для повышения уровня дохода учащейся молодежи на основе занятости по выбранной специальности в свободное от учебы время;

- заключать договоры с предприятиями, организациями и учреждениями различных форм собственности и отвечать за организацию программы «Молодежной практики» в целях расширения возможности трудоустройства безработной молодежи и приобретения ею профессиональных знаний, умений, навыков.

Так же, следует всемерно развивать в регионах молодежные биржи труда и центры по трудоустройству молодежи, в рамках которых должны проводиться ярмарки рабочих мест с участием заведений и предприятий регионов. Кроме того, требуется постоянно оказывать содействие молодежным инициативам в сфере предпринимательства, связанным с созданием новых рабочих мест. Но для этого необходима серьезная государственная поддержка, в частности, в виде льготного налогового режима. Следует принять во внимание опыт создания и работы центров научно-технического творчества молодежи, положивших начало развитию предпринимательства [7, 15].

Реализация подобных мер является прямым инвестированием государства и регионов в будущее и может обеспечить усиление социальной защищенности не только молодежи, но и способствовать развитию социальной защиты других категорий безработных.

Список литературы

1. Дунаева Н., Салахутдинов Р. Эффективная занятость Российской молодежи – стратегическая проблема //Человек и труд. 2010. С. 22.

2. Безработица среди молодежи зашкаливает // Российская газета: сетевой журн. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/07/17/bezrobotiza-site.html> – (дата обращения 30.01.2014).

3. Глобальные тенденции занятости в 2014 году. Низкие темпы восстановления экономики не позволяют улучшить ситуацию с занятостью. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2014/0121.htm> – (дата обращения 10.01.2017).
4. Чуракова О. Базар труда. / О. Чуракова // Новые известия. – 2015. – №11.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#
6. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/uroven-bezraboticy.html>
7. Беглова Е.И. Безработица молодежи: проблемы и пути их решения. / Е.И. Беглов // Научная статья. – 2014.
8. Калмакова Н.А. Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий. / Н.А. Калмакова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.
9. Калмакова Н.А. Механизм развития промышленного предприятия на принципах контроллинга процессов. / Н.А. Калмакова // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 10 (44).
10. Калмакова Н.А. Проблемы финансового контроллинга в проекции сбалансированного развития промышленного предприятия. / Н.А. Калмакова, Т.М. Ческидова // Современные исследования. – 2015. – № 9-3.
11. Калмакова Н.А. Комплексный анализ финансовых потоков и элементов оборотного капитала промышленного предприятия. / Н.А. Калмакова, О.В. Зубкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 20 (196).
12. Лысенко М.В. Развитие расширенного воспроизводства технического потенциала сельского хозяйства. / М.В. Лысенко, В.З. Мазлов // Вестник российской сельскохозяйственной науки. – 2012. – № 5.
13. Лысенко М.В. Формирование и функционирование организационно-экономического механизма воспроизводства технического потенциала зернового подкомплекса. / М.В. Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-1.
14. Лысенко М.В. Управление экономической устойчивостью агропредприятий. / М.В. Лысенко // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 12.
15. Лысенко М.В. Методика оценки состояния технического потенциала и эффективности его использования. / М.В. Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-2.

АНАНИНА А.В., СОГРИНА Н.С

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A.V., SOGRINA N. S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

USE OF MORTGAGE SECURITIES IN THE RUSSIAN MARKET

Аннотация

В настоящее время одной из прибыльных сфер для инвестора является недвижимость. Именно поэтому в данной статье рассмотрено, с помощью каких ценных бумаг можно заработать на изменении цен на недвижимость. Также рассмотрен рейтинг данных бумаг и их преимущества и недостатки.

Abstract

Currently, one of the most profitable fields for investors is real estate. That is why in this article considered by some securities can capitalize on changes in property prices. Also reviewed the rating of these securities and their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: ипотечные ценные бумаги, недвижимость, периодические платежи, доходность, ипотечное покрытие, преждевременное погашение.

Keywords: mortgage-backed securities, real estate, periodic payments, returns, mortgage collateral, early repayment.

Тема исследования актуальна в наше время, это связано с быстрым распространением ипотечных операций на российском финансовом рынке. В последнее время в России ипотечный рынок развивается очень быстрыми темпами. На рисунке 1 представлена информация по выдаче ипотечных кредитов [3].

Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях

	Количество предоставленных кредитов, единиц	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.	Средневзвешенный срок		Средневзвешенная ставка,	
			по выданным с начала года кредитам	по кредитам, выданным в течение месяца	по выданным с начала года кредитам	по кредитам, выданным в течение месяца
01.09.2015	396 147	650 852	173,8	176,3	13,78	12,88
01.10.2015	461 182	759 239	174,3	177,8	13,68	13,12
01.11.2015	526 707	870 312	174,7	177,2	13,58	12,89
01.12.2015	594 192	982 732	175,4	180,7	13,43	12,29
01.08.2016	454 888	774 657	182,6	182,3	12,74	12,82
01.09.2016	528 108	899 645	182,4	180,8	12,73	12,66
01.10.2016	602 375	1026 421	182,4	182,7	12,7	12,52
01.11.2016	674 539	1151 469	182,6	183,7	12,67	12,44

Рисунок 1 – Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, в рублях

На развитие ипотечного рынка оказывают влияние как позитивные, так и негативные факторы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Позитивные и негативные факторы, оказывающие влияние на развитие ипотечного рынка

Позитивные факторы	Негативные факторы
рост доходов населения	необходимость улучшения жилищных условий для большей части населения
поддержка системы ипотечного кредитования на государственном уровне	низкая доступность жилья
формирование нормативно - правовой базы	недостаточный объем жилищного строительства

С развитием ипотечного рынка появились ипотечные ценные бумаги. Выпускать данные бумаги стало возможным с 2003 года, когда был принят Федеральный закон « Об ипотечных ценных бумагах» № 152-ФЗ от 11 октября 2003 года. Ипотечные ценные бумаги – это рефинансируемые долговые ценные бумаги, которые представляют финансовую ценность, подтверждающие обязательства по ипотечным кредитам. Владельцы ИЦБ могут заработать на изменении цен на недвижимость, на основании которой были выпущены эти ценные бумаги. Они получают гарантированный доход от динамики роста цен на квартиры и другое жилье. Привлекает инвесторов и то, что недвижимость – актив, который почти не показывает изменение стоимости. А также способствует развитию рынка ИЦБ. Цены на недвижимость растут с каждым годом, поэтому вложения в ИБЦ являются довольно популярными. Их доходность обеспечивается стоимостью недвижимости. Если взять последние годы, то рост достиг 50%, а за последние 16 лет рост достиг 200 - 400%. Дать такой процент доходности может не каждый финансовый механизм. Наглядно это можно увидеть в таблице 2 [6].

Таблица 2 – Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, рубль, первичный рынок жилья, все типы квартир, Российская Федерация

	2000	2001	2002	2014	2015	2016
I квартал	8045,69	9020,24	11300,55	49938,5	52602,51	53655,35
II квартал	8070,9	9421,89	12051,23	50919,48	52190,48	53558,2
III квартал	8224,97	9889,63	12577,96	51115,56	51719,97	53475,96
IV квартал	8678,04	10567,37	12939,39	51714,18	51530,15	

Доходность по ИЦБ зависит от средней ставки, по которой предоставляются ипотечные кредиты. Например, если ставка достигает 15%, то доход по ИЦБ может достигать 9-10%. Разница идет на возмещение расходов посредникам (агентам, депозитариям и др.) [5].

Таблица 3 – Преимущества и недостатки ИЦБ

Недостатками ИЦБ	Преимуществами ИЦБ
- низкая ликвидность; - возможность выплаты должником раньше срока; - высокий риск возвращения номинальной стоимости сертификата.	- надежность; долговременность; - доступность; - получение инвесторами ценных бумаг с высокими доходами и гарантиями.

Вложения в ипотечные ценные бумаги являются долгосрочными. Как правило, срок составляет 10-20 лет. Большинство ИЦБ имеют очень высокий кредитный рейтинг, наглядно можно увидеть на рисунке 2 [4].

Российские ипотечные ценные бумаги: рейтинги				
Банк	Объем, млн.	Дата	Рейтинг при закрытии	Текущий рейтинг
Внешторгбанк	USD 88,3	Июнь 2015	A1/A-	Baa1/A+
ГИБ	USD 72,6	Август 2015	Baa2	Baa2
ГПБ-Ипотека*	RUR 3000	Ноябрь 2015	Baa2	Baa2
ГПБ-Ипотека	EUR 168,5	Декабрь 2015	A3/BBB	Baa1/BBB
ДельтаКредит	USD 215,4	Апрель 2016	A2/A	Baa1/A-
АИЖК (ПИА)*	RUR 3295	Май 2016	A3	A3
Москкоммерцбанк	USD 184,4	Июль 2016	Baa2/BBB+	Ba1/BB+

* Сделан по российскому законодательству

Рисунок 2 – Рейтинг ИЦБ

В Российской Федерации в настоящее время допускается выпуск ИЦБ двух видов:

1) Облигации с ипотечным покрытием. Данная ценная бумага обеспечивается не недвижимостью, а ипотечным покрытием, т.е. клиенты должны выплатить сумму, которая включает основной долг и начисленные по нему проценты.

2) Ипотечные сертификаты участия - сертификаты, которые не имеют номинальной стоимости. Они подтверждают, что их владелец имеет право на проценты от стоимости ипотечного объекта и право требования от организации, которая выдавала ипотечное покрытие, качественного управления, осуществляемого на доверительной основе [2].

Необходимо отметить, что в настоящий момент в России пользуются популярностью облигации с ипотечным покрытием. Потому что на сегодняшний день самой востребованной является ипотека с первоначальным взносом в 10-20%, с процентной ставкой не выше 13-15% годовых и сроком от 15 до 20 лет. При этом очень популярны альтернативные сделки, когда одновременно с покупкой нового жилья происходит реализация старого. Большинство сделок приходится на покупку вторичного жилья или квартир в новостройках.

В таблице 4 представлены итоги 9 месяцев на рынке ипотечного кредитования [1].

Таблица 4 – Итоги 9 месяцев на рынке ипотечного кредитования

Банк	Объем выданных ипотечных кредитов за 9М 2016, млрд. руб.	Рыночная доля за 9М 2016, %	Объем выданных ипотечных кредитов за 9М 2015, млрд. руб.	Рыночная доля за 9М 2015, %	Прирост рыночной доли 9М 2016/9М 2015, %
Сбербанк	509,6	49,1	445,2	57,5	- 8,4
Группа ВТБ	232,5	22,4	152,3	19,7	+2,7
Россельхозбанк	46,1	4,4	19,6	2,5	+1,9
Дельтакредит	29,7	2,9	20,1	2,6	+0,3
Райффайзенбанк	22,6	2,2	4,5	0,6	+1,6
Газпромбанк	18,5	1,8	7,9	1,0	+0,8
Абсолют банк	14,4	1,4	8,0	1,0	+0,4
Банк Открытие	8,5	0,8	5,4	0,7	+0,1
Промсвязьбанк	5,9	0,6	1,2	0,2	+0,4

На основе данных представленных в таблице 4 можно сделать вывод, что объем выданных ипотечных кредитов в 2016 году увеличился по сравнению с 2015 годом. Однако рыночная доля Сбербанка в 2016 году сократилась на 8,4%, в то время как в других банках увеличилась.

Улучшение в сфере ипотечного кредитования остается одной из основных задач внутренней политики России. Данный факт подтверждается тем, что ставка рефинансирования Банка РФ понижалась за последнее время уже не раз. А также в данный сектор выделяются денежные средства для его развития.

Список литературы

1. Анализ развития конкурентной среды на рынке ипотечного кредитования в октябре-ноябре 2016 года. [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ahml/2016/competitor/10-2016.pdf>
2. Виды и основные характеристики ипотечных ценных бумаг [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://infopedia.su/9x2dea.html>.
3. Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях. Банк России [электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-3&pid=ipoteka&sid=ITM_17631
4. Конференция «Источники жилищного кредитования. Новые тенденции». Управление секьюритизации и синдикации ОАО Банк ВТБ [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://shkolageo.ru/mpakard/main.html>
5. Масакова И.Д. Инвестиции в Россию 2015. Статистический сборник / Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 93-101 с/
6. Федеральная служба государственной статистики / Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, рубль, первичный рынок жилья, Российская Федерация, все типы квартир. [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>

АНАНИНА А., ОСИПОВА И., ЛЫСЕНКО Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A., OSIPOVA I., LYSENKO Y.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АУТСОРСИНГ - ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

OUTSOURCING – A TOOL TO IMPROVE EFFECTIVENESS OF LOGISTICS SYSTEMS COMMERCIAL ESTABLISHMENT

Аннотация

В статье рассматривается определение понятия «аутсорсинг», его экономическая сущность, позволяющая повысить эффективность деятельности как малым, так и средним предприятиям.

Abstract

In article determination of the concept "outsourcing", its economic essence allowing to increase efficiency of activities to both small, and medium scale enterprises is considered.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистический аутсорсинг, повышение эффективности.

Keywords: outsourcing, logistic outsourcing, efficiency increase.

Современные рамки постоянно изменяющегося рынка, жесткая конкуренция являются причиной необходимости повышения эффективности производства, что приводит к появлению новых форм ведения бизнеса.

Стремление повышать уровень конкурентоспособности заставляет искать и применять новые формы управления бизнесом, и поэтому как один из способов снижения затрат все большее количество предприятий стали включать в свою программу логистический аутсорсинг.

Прежде чем дать определение логистическому аутсорсингу, рассмотрим значение самого термина «аутсорсинг». Понятие «аутсорсинг» с английского (outsourcing) означает использование внешних ресурсов или внешних источников. Во многих источниках понятие трактуется как «на стороне» или «за пределами». В международной бизнес-практике данный термин определяется как последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией, функций либо видов деятельности внешней организации или, иначе говоря, «третьей стороне» [2, 10].

В российской деловой практике аутсорсинг означает заключение договора оказания услуг или, в отдельных случаях, договора подряда. Этот вид отношений определен Гражданским Кодексом РФ.

Таким образом, можно сказать, что аутсорсинг – это способ оптимизации функционирования организации за счет сосредоточения деятельности на главном направлении и передачи непрофильных функций внешним специализированным организациям на договорной основе.

Главным смыслом аутсорсинга является передача непрофильных, вспомогательных или поддерживающих функций стороннему подрядчику, внешним исполнителям, специализирующимся в конкретной области и обладающими знаниями, опытом, тех. оснащенностью [1, 6].

Экономическая сущность аутсорсинга определяется выстраиванием системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение определенных видов деятельности на основе заключаемых долгосрочных отношений, иначе говоря, разделение труда с целью повышения эффективности деятельности [3, 7].

Для руководства компании аутсорсинг дает намного больше, чем просто снижение затрат, он позволяет полностью перестроить структурную модель бизнеса, воспользоваться экономией от масштаба, определить бюджет развития конкретного подразделения, повысить качество итогового готового продукта [11].

Одним из характерных примеров передачи части ранее исполняемых самостоятельно бизнес-процессов за пределы компании является логистический аутсорсинг.

По мнению одних ученых логистический аутсорсинг — это получение «на стороне» услуг по управлению запасами, складированию и транспортировке товара, а также всех связанных с этими процессами логистических функций, учитывая, что логистический аутсорсинг подразумевает отказ от использования собственных ресурсов компании, для функционирования необходимых бизнес-процессов и делегирования их третьей стороне [1, 6].

Важно отметить, что такой метод выгоден как представителям среднего, так и малого бизнеса: крупные компании передают определенные обязанности и, тем самым, снижают издержки, а мелкие компании получают заказы и доступ к специальным технологическим и маркетинговым сведениям [4].

Таким образом, выбор аутсорсинга в качестве основной стратегии развития логистических систем выводит на первый план не наличие собственных ресурсов, а способность организовать, задействовать доступные внешние ресурсы в рамках взаимовыгодного сотрудничества компаний в цепях поставок.

Важно отметить, что рынок логистического аутсорсинга является функцией рынка потребления. Чем выше уровень потребления в стране, тем больше приходится специализироваться внешне-торговым компаниям, дистрибьюторам, производителям и тем же торговым сетям в своей непосредственной деятельности. Тем больше возникает потребность в привлечении для организации цепи поставок товаров квалифицированных логистических операторов и передачи им части операций на логистический аутсорсинг. [9].

Формирование логистической системы, так же как и оптимизация, выполняется в определенной последовательности.

Результативность логистической стратегии зависит от таких факторов как определение правильного позиционирования основной деятельности компании, в которую и включаются бизнес-процессы, обеспечивающие конкурентные преимущества и определение ключевой компетенции фирмы [5].

Сегодня все большая часть компаний применяет логистическую стратегию не только на достижение баланса «логистические затраты — логистический сервис», способствующего удержанию или усилению позиций на рынке, но также и для развития связанного с реализацией стратегий роста.

Выбор в пользу развития бизнеса путем совершенствования внутренней логистики за счет одной из стратегий или стратегии логистического аутсорсинга носит индивидуальный характер для разных компаний и зависит от целей и задач корпоративной стратегии компании в рамках заданной логистической системы [8].

Иначе говоря, стратегия логистического аутсорсинга должна отражать эффективность применения модели аутсорсинга с учетом специфики предприятия, региона, отрасли в целом и формировать процедуры регулярного управления этим процессом с учетом влияния значимых для деятельности предприятия факторов. Таким образом, существенное влияние на выбор стратегии оказывает масштаб деятельности.

Заключение: Рассматривая аутсорсинг как проявление международного разделения труда, можно сказать, что данная форма ведения бизнеса является инструментом повышения эффективности деятельности компаний, и поэтому является действующим в мировой практике.

Список литературы

1. Аникин Б.А. Коммерческая логистика: Учебник. / Б.А.Аникин, А.Л.Тяпухин. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.
2. Анософф И. Стратегическое управление. / И.Анософф. — М.: Экономика, 1989.
3. Черноусов Е.В. Анализ рынка логистических провайдеров — зарубежный опыт / Е.В.Черноусов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. - №6.
4. Калмакова Н.А. Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий. / Н.А.Калмакова // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6.
5. Калмакова Н.А. Механизм развития промышленного предприятия на принципах контроллинга процессов. / Н.А.Калмакова // Новый университет. Серия: Экономика и право. — 2014. — № 10 (44).
6. Калмакова Н.А. Проблемы финансового контроллинга в проекции сбалансированного развития промышленного предприятия. / Н.А.Калмакова, Т.М.Ческидова // Современные исследования. — 2015. — № 9-3.

7. Калмакова Н.А. Комплексный анализ финансовых потоков и элементов оборотного капитала промышленного предприятия. / Н.А.Калмакова, О.В.Зубкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 20 (196).
8. Лысенко М.В. Развитие расширенного воспроизводства технического потенциала сельского хозяйства. / М.В. Лысенко, В.З.Мазлов // Вестник российского сельскохозяйственной науки. – 2012. – № 5.
9. Лысенко М.В. Формирование и функционирование организационно-экономического механизма воспроизводства технического потенциала зернового подкомплекса. / М.В.Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2014. - № 8-1.
10. Лысенко М.В. Управление экономической устойчивостью агропредприятий. / М.В.Лысенко // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 12.
11. Лысенко М.В. Методика оценки состояния технического потенциала и эффективности его использования. / М.В.Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-2.

АРХИПОВА Ю.В., ЦАРЕВА Я.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ARKHIPOVA Y.V., TSAREVA Y.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN CONDITIONS OF SANCTIONS

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные экономические показатели России и их изменение под влиянием санкций Запада. Особенностью работы является использование метода сравнения для наиболее точного анализа общеэкономического состояния страны. В статье рассмотрены наиболее ощутимые последствия, которые наглядно показывают, влияние санкций на экономику России.

Abstract

In this article the main economic indicators of Russia and their change under the influence of sanctions of the West are considered. Feature of work is use of a method of comparison for the most exact analysis of a general economic condition of the country. In article the most notable consequences which demonstrate influence of sanctions on economy of Russia are considered.

Ключевые слова: экономические показатели, антироссийские санкции.

Keywords: economic indicators, anti-Russian sanctions.

В середине марта 2014 г., после того как Россия признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла ее предложение о вхождении в состав России, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций.

Санкции (от лат. *sanctio* – строжайшее постановление) – это меры принудительного воздействия по отношению к нарушителям правил нормального ведения хозяйственной и финансовой деятельности. Санкции осуществляются со стороны государственных, финансовых и налоговых органов и предусматривают запрещение или ограничение деятельности, штрафы, лишение или ограничение доступа к кредитам, закрытие счетов в коммерческих банках, изъятие материальных и денежных средств [2].

Насколько Россия пострадала от антироссийских санкций? Для ответа этот вопрос необходимо сравнить ключевые экономические показатели России в 2015 г. с показателями 2013 г., которые характеризовали экономическое развитие страны до принятия санкций.

Основным экономическим показателем является валовой внутренний продукт. По данным Федеральной службы государственной статистики номинальный ВВП в 2013 г. составил 71016,7 млрд. руб., а к 2015 г. увеличился до 80804,3 млрд. руб. В сравнении с 2013 г. номинальный ВВП России в 2015 г. вырос на 13,78%, что можно объяснить ростом среднего уровня цен в экономике с

6,5% в 2013 г. до 12,9% в 2015 г. [4]. Такой резкий подъем уровня инфляции, возможно, связан с введением Россией с августа 2014 г. контрсанкций по ограничению продовольственного импорта. Следствием стал рост не только на продовольственные товары, но и другие потребительские товары, отчего пострадали, прежде всего, наименее обеспеченные слои населения. Из-за введения ограничений на продовольственный импорт из ряда стран ЕС, Норвегии, США и Канады произошло сокращение предложения, ослабление конкуренции и разбалансированность рынков. К этому добавился эффект от падения курса рубля, который резко усилился в конце года.

В начале 2013 г. курс доллара составил 30,24 руб., а в конце года – 32,87 руб. Для сравнения, на начало 2015 г. он составил 65,29 руб., а к концу увеличился до 70,72 руб. [2]. Все эти данные говорят о резком падении курса рубля, что сказалось не только на росте уровня инфляция, но и снижении реальных доходов населения, росте бедности, что, в свою очередь, привело к снижению потребительского спроса и усилению экономического спада.

Ещё одной ключевой цифрой является размер золотовалютных резервов [3]. В 2013 г. он варьировался от 537 до 515 млрд. долл. США (начало и конец года), а в 2015 г. от 385 до 364 млрд. долл. США (начало и конец года) [4]. Таким образом, в 2015 г. Россия потеряла 21 миллиард долларов золотовалютных резервов. Тем не менее, остающийся у России золотовалютный резерв (385 млрд. долларов), является одним из самых больших в мире. Величина накопленных золотовалютных резервов сопоставима с тем, что было инвестировано в обрабатывающую и добывающую промышленность в 2003-2010 гг. Накопленной величины золотовалютных резервов будет достаточно минимум на два года даже при отсутствии доходов от экспорта нефти и газа.

Что касается цены на нефть, то в 2013 г. она составила 108,8 долл. за баррель, а в 2015 г. – 52,4 долл. за баррель [4]. Поскольку российский бюджет в значительной части формируется за счет нефтегазовых доходов, неизбежным становится дефицит бюджета, когда расходы государства превышают его доходы.

Существенное влияние на экономическое развитие страны, согласно закону А. Оукена, оказывает рост уровня безработицы, когда в экономике недопроизводится какая-то часть товаров и услуг [1]. Санкции Запада, резкое падение рубля, рост уровня инфляции привели к тому, что значительная часть работодателей были вынуждены прибегнуть к массовым увольнениям, что привело к росту количества нетрудоустроенных граждан. В 2013 г. уровень безработицы в России составил 5,5%, а в 2015 г. – 5,6% [4].

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности в 2013 г. составила 10,8%, а в 2015 г. – 13,3% [4]. Следовательно, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума увеличилась на 2,5%.

Реальные располагаемые доходы населения в 2013 г. составили 104% к предыдущему году, а в 2015 г. – 96,8% к предыдущему году, т.е. реальные располагаемые доходы домашних хозяйств снизились на 7,2% [2]. Это может быть обусловлено многими причинами. Одна из основных, это нежелание Правительства индексировать трудовые доходы бюджетникам. Исходя из данных, обнародованных Минфином, темпы роста заработных плат бюджетникам в 2015 г. снизились на 5,5%. На этом фоне и коммерческие предприятия не видят необходимости роста заработных плат, что сокращает платежеспособный спрос населения.

Таким образом, проанализировав все ключевые экономические показатели, можно сделать вывод об определенном негативном влиянии санкций на российскую экономику. Ослабление рубля стало одним из важнейших факторов, которые привели к увеличению уровня инфляции и, как следствие, способствовало снижению реальных располагаемых доходов населения и снижению потребительского спроса.

В тоже время положительным эффектом от введенных санкций является расширение возможностей для увеличения присутствия российских производителей на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, является стимулом для расширения и модернизации производства, что будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Министерство экономического развития РФ разработало комплекс мероприятий по поддержке и развитию экономики страны в условиях санкций по целому ряду отраслей. Ключевыми аспектами данного комплекса мероприятий являются [2]:

- разработка и реализация федеральных целевых программ развития отдельных отраслей производства с акцентом на структурные изменения в экономике, развитие несырьевых отраслей, перерабатывающих производств;

- осуществление государственных инвестиций в развитие инфраструктуры (строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги в Москве, скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург, реконструкция Транссиба) для расширения рынков сбыта продукции и выхода на новые рынки;

- совершенствование налоговой политики в части предоставления различных налоговых льгот для инвесторов в зависимости от отрасли производства;

- поддержка малого и среднего предпринимательства в отраслях легкой промышленности, сельского хозяйства.

Реализация этих и других мер позволит российским производителям расширить свои позиции на рынке, с возвращением санкционных конкурентов и удержать.

Список литературы

1. Бакин Д.Н., Дубынина А.В. Основные макроэкономические показатели их динамика в современной российской экономике // Экономика и управление: прошлое, настоящее и будущее: сборник VIII международной студенческой научно-практической конференции, 2012. – с.108-111.

2. Думнова Н.А., Лазаренко А.Л., Солдатова М.А. Проблемы и перспективы развития региональной экономики в условиях санкций // Фундаментальные исследования. – 2015. - №2-13. - С.2891-2894. – [Электронный ресурс]. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37581> (дата обращения 19.12.2016).

3. Тестова О.М., Дубынина А.В. Особенности современного экономического развития России // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции, 2008. – с.252-253.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.12.2016)

АХМЕТЬЯНОВ Р.А., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

AKHMETYANOV R.A., DUBININA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE ANALYSIS OF THE CONDITION OF THE MANPOWER IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье проанализированы состояние трудовых ресурсов в российской экономике, изменение показателей уровня безработицы, рассмотрена структура занятых и безработных, основные формы поиска работы, преобладающие среди трудоспособного населения в России.

Abstract

In article are analyzed a condition of a manpower in the Russian economy, change of indicators of the level of unemployment, the structure busy and jobless, the main forms of job search prevailing among able-bodied population in Russia is considered.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, способы поиска работы, занятые, безработные.

Keywords: workforce, job search techniques, employed, unemployed.

В любых условиях для ведения деятельности организации и государства в целом им необходимо наличие в достаточных объемах трудовых ресурсов. Должны быть организованы такие формы связи между работодателем и потенциальным работником, которые позволят быстро и беспрепятственно удовлетворять потребности как первых, так и вторых. Данная проблема затрагивает все субъекты экономической деятельности. Чем выше уровень занятости, тем больше налогов получает государство, тем меньшее количество людей попадает под социально-уязвимый слой населения. Помимо этого, количество занятых может говорить о состоянии экономики в целом.

В результате чего необходимость информированности о состоянии трудовых ресурсов является одной из главных задач для государственной политики как в целом так и в отдельности.

В таблице 1 рассмотрено соотношение трудовых ресурсов по половому признаку за период с 2012 по 2014 год.

Таблица 1 – Соотношение трудовых ресурсов в РФ, тыс. чел.

Показатель	2012	2013	2014
Численность рабочей силы – всего т.ч.	75676	75529	75428
мужчины	38720	38720	38729
женщины	36956	36809	36700
в том числе:			
занятые в экономике – всего т.ч.	71545	71391	71539
мужчины	36470	36478	36605
женщины	35075	34913	34934
безработные – всего т.ч.	4131	4137	3889
мужчины	2250	2242	2123
женщины	1881	1896	1766
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года) – всего т.ч.	1065	918	883
мужчины	472	416	404
женщины	593	502	480
Из них безработные, которым назначено пособие по безработице – всего т.ч.	876	767	724
мужчины	385	346	...
женщины	491	422	...

Согласно данных таблицы 1, динамика численности рабочей силы за последние годы идёт на убыль, как видно в 2014 году замечен самый низкий показатель за последние 3 года. Но при этом численность безработных так же уменьшается каждый год.

В таблице 2 представлены данные об уровне занятости и безработицы.

Таблица 2 – Уровень занятости и уровень безработицы

	Уровень участия в рабочей силе в процентах		Уровень занятости в процентах		Уровень безработицы в процентах		Уровень зарегистрированной безработицы, %
	В возрасте 15-72 года	В трудоспособном возрасте ¹⁾	В возрасте 15-72 года	В трудоспособном возрасте ¹⁾	в возрасте 15-72 года	В трудоспособном возрасте ¹⁾	
Всего							
2012	68,7	79,5	64,9	75,0	5,5	5,7	1,4
2013	68,5	79,5	64,8	75,0	5,5	5,7	1,2
2014	68,9	80,3	65,3	76,0	5,2	5,4	1,2
Мужчины							
2012	74,7	82,4	70,4	77,5	5,8	5,9	1,2
2013	74,7	82,6	70,4	77,8	5,8	5,9	1,1
2014	75,1	83,5	71,0	78,8	5,5	5,6	1,0
Женщины							
2012	63,3	76,5	60,1	72,3	5,1	5,5	1,6
2013	63,0	76,2	59,8	72,0	5,2	5,5	1,4
2014	63,3	76,9	60,3	72,9	4,8	5,1	1,3

1) Трудоспособный возраст – мужчины 16-59, женщины 16-54

Согласно данных таблицы 2, уровень участия рабочей силы увеличивается как с 15-72 года, так и в трудоспособном возрасте, вместе с ним и уровень занятости так же имеет тенденцию к росту, а к 2014 году можно заметить снижение процента по уровню безработицы в обеих категориях. Что может говорить о том, что количество рабочих мест растёт быстрее численности экономически активного населения.

В таблице 3 представлена структура занятых в экономике по возрастным категориям.

Таблица 3 – Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам по отношению к общему числу

Занятые в экономике - всего		в том числе в возрасте, лет (в процентах)										Средний возраст занятых в экономике, лет
		до 20	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72	
Всего												
2010	100	1,0	9,4	13,6	12,9	12,5	11,5	13,7	13,0	8,3	4,2	40,0
2013	100	0,7	8,5	14,2	13,2	12,7	11,6	12,3	13,3	8,8	4,7	40,3
2014	100	0,6	7,8	14,5	13,5	12,8	12,0	11,8	13,3	9,0	4,8	40,4
Муж.												
2010	100	1,3	10,2	14,5	13,2	12,3	11,0	12,8	11,9	8,7	4,2	39,6
2013	100	0,8	9,4	15,1	13,6	12,5	11,2	11,5	12,2	9,0	4,6	39,8
2014	100	0,7	8,6	15,5	14,0	12,6	11,5	11,0	12,2	9,2	4,7	39,9
Жен.												
2010	100	0,7	8,5	12,7	12,6	12,7	11,9	14,7	14,1	7,9	4,2	40,5
2013	100	0,6	7,6	13,2	12,7	12,9	12,0	13,2	14,4	8,6	4,8	40,8
2014	100	0,4	7,0	13,4	13,0	13,0	12,4	12,6	14,4	8,7	5,0	41,0

Согласно данных таблицы 3, с каждым годом увеличивается средний возраст занятых в экономической деятельности. Это может говорить о том, что на работу устраивается меньше молодых людей, чем людей, заканчивающих свою трудовую деятельность. Данное не является положительной составляющей, так как уменьшение доли молодого трудоспособного населения уменьшает «свежую кровь» в трудовых рядах, которые должны развивать производственный и экономический процессы.

В этих условиях необходимо развернуть в более широких масштабах исследования в области профориентации и профотбора, обратив внимание на следующие проблемы: физиологические механизмы, лежащие в основе профпригодности; физиологические критерии профпригодности; оценка социальной и экономической эффективности профориентации и профотбора; новые методы исследования для профотбора; разработка методов профориентации и профотбора в целях улучшения охраны труда и повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

В таблице 4 представлена структура занятых по уровню полученного образования.

Таблица 4 – Распределение численности занятых в экономике по уровню образования

Занято в экономике – всего	Всего	В том числе имеют образование					
		Высшее	Среднее профессиональное		Среднее общее	Основное общее	Не имеют основного общего
			По программе подготовки специалистов среднего звена	По программе подготовки квалифицированных рабочих			
2012	100	30,4	26,2	19,5	19,9	3,7	0,3
2013	100	31,7	25,8	18,5	20,2	3,5	0,3
2014	100	32,2	25,8	19,0	19,2	3,5	0,2
Мужчины							
2012	100	26,7	21,4	24,3	22,7	4,5	0,3
2013	100	28,0	21,5	22,9	22,9	4,4	0,3
2014	100	28,5	21,8	23,4	21,8	4,2	0,3
Женщины							

2012	100	34,2	31,2	14,5	16,9	2,9	0,2
2013	100	35,5	30,3	14,0	17,4	2,6	0,2
2014	100	36,1	30,1	14,4	16,5	2,7	0,2

Из таблицы 4 видно, что наибольшее количество занятого в экономике населения имеет высшее образование, если учитывать разделение среднего профессионального образования, что является хорошим показателем. Так же можно увидеть тенденцию увеличения доли занятых, имеющих высшее образование.

При этом можно заметить, что число женщин, занятых в экономике с высшим образованием, больше, чем мужчин в 2014 года на 7,6%, количество женщин, имеющих среднее специальное профессиональное больше, чем мужчин на 8,3%, но при этом количество женщин, имеющих среднее профессиональное по программе подготовки квалифицированных рабочих меньше, чем мужчин на 9%.

В таблице 5 представлена структура способов поиска работы среди безработных.

Таблица 5 – Распределение численности безработных по способам поиска работы

Год	Безработные – всего	Из них использовали способы поиска работы						
		Через гос. службы занятости	Через коммерч. службы занятости	Подача объявлений, отклик на них	Через друзей, родственников, знакомых	Напрямую к работодателю, администрации	Откр. собственного дела	Другие способы
Всего								
2012	100	30,1	3,0	29,2	60,8	28,5	1,2	7,1
2013	100	29,5	3,4	33,1	59,4	28,0	0,9	6,4
2014	100	28,0	4,2	39,1	62,9	29,1	0,9	8,0
Мужчины								
2012	100	27,2	3,0	28,4	62,0	29,1	1,5	7,7
2013	100	27,1	3,2	32,7	60,8	28,2	1,1	6,9
2014	100	25,2	4,0	38,4	64,0	29,4	1,2	8,9
Женщины								
2012	100	33,6	3,0	30,2	59,5	27,8	0,9	6,3
2013	100	32,4	3,5	33,7	57,7	27,8	0,6	5,9
2014	100	31,3	4,4	40,0	61,5	28,8	0,6	7,0

Согласно данным таблицы 5, наибольшая часть безработного населения при поиске работы в первую очередь обращается к своим друзьям, знакомым, родственникам, на втором же месте обращение напрямую к работодателю, и в-третьих обращение в государственные службы занятости. Остальные же способы поиска работы используются малым количеством безработного населения, либо вообще не используются.

В таблице 6 представлена продолжительность поиска работы среди безработного населения.

Таблица 6 – Продолжительность поиска работы среди безработного населения

Год	Безработные – всего	в том числе ищут работу				Среднее время поиска работы, месяцев
		До 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	12 месяцев и более	
Всего						
2012	100	32,8	18,7	17,5	30,9	7,5
2013	100	33,5	16,6	18,8	31,0	7,6
2014	100	34,2	17,0	20,7	28,1	7,3
Мужчины						
2012	100	33,9	18,8	17,2	30,2	7,4
2013	100	34,3	16,8	18,6	30,3	7,5
2014	100	35,3	17,1	19,7	27,8	7,2
Женщины						

2012	100	31,6	18,7	18,0	31,7	7,7
2013	100	32,7	16,5	19,1	31,8	7,7
2014	100	32,9	16,8	21,9	28,4	7,5

Согласно данных таблицы, основная часть безработного населения занимается поиском работы довольно короткое время, а вторые по численности, ищущие работу уже 12 и более месяцев.

Производство ни одного из всевозможных видов товаров (работ, услуг) невозможно без использования человеческого труда. К тому же, для организаций, действующих в определённых отраслях и рынках, где существуют условия рынка, близкие к условиям рынка совершенной конкуренции, довольно часто главной возможностью по завоеванию конкуренции является увеличение эффективности использования трудовых ресурсов.

В этом случае значимой является роль руководителей производственных подразделений и предприятий в повышении эффективности использования трудовых ресурсов, что достигается благодаря развитию совмещения профессий, выполнению большего объёма работ, расширению зон обслуживания и многостаночного обслуживания. Но данные методы являются положительными лишь для организации. Так как фактически количество рабочих мест уменьшается, в результате чего объём трудовых ресурсов становится больше, из-за чего стоимость трудовых ресурсов при сокращающемся спросе падает, что негативно отражается на других субъектах экономики. Поэтому односторонние действия по повышению эффективности использования трудовых ресурсов не должны быть главной целью организации. Необходимо как интенсивное, так и экстенсивное развитие трудовых ресурсов.

Список литературы

1. Александрова Л.Е., Дубынина А.В. Роль государства на рынке труда // Современное общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск, 2015. – С.312-315.
2. Быков Д.Ю. Определение финансовой устойчивости организации на основе денежных потоков и оборачиваемости активов и пассивов / Д.Ю. Быков // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2011. – № 2. – С. 15-20.
3. Российский статистический ежегодник 2016 г. // www.gks.ru
4. Саламатова Е.В., Дубынина А.В. Особенности функционирования рынка труда в России // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов. – Челябинск, 2016. – с.125-128.

БЕЗУКЛАДНИКОВА Е.А. , ТКАЧ Е.С.,
Южно-Уральский государственный университет

BEZUKLADNIKOVA E.A., TKACH E.S.
South Ural State University

НЕОБАНК КАК ФОРМА МОДЕРНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

NEOBANK AS FORM OF MODERNIZATION OF CREDIT ORGANIZATION

Аннотация

В настоящее время большинство банков в России имеет традиционный, консервативный имидж, не всегда соответствующий новому уровню технологического развития. Использование новых технологий позволит поднять банковский сектор на новый уровень обслуживания клиентов, будет способствовать повышению интереса и доверия со стороны клиентов к новшествам в банковском секторе. В статье рассматривается «необанк», как форма модернизации кредитного учреждения на основе применение различных цифровых технологий в финансовой сфере.

Abstract

Currently, most banks in Russia has a traditional, conservative image, not necessarily corresponding to the new level of technological development. The use of new technologies will raise the banking sector to a new level of customer service, will enhance the interest and confidence of the customers to innovations in the banking sector. The article discusses the «neobank» as a form of modernization of the credit institution on the basis of the use of various digital technologies in the financial sphere.

Ключевые слова: банковский сектор, цифровые финансовые технологии, необанк.
Keywords: banking, digital financial technology, neobank.

Финансовые технологии являются одной из самых быстроразвивающихся сфер в мире. На протяжении многих лет между отдельными странами мира наблюдается оживленная борьба за доминирующее положение на технологическом рынке, за звание глобального центра финансовых технологий. По итогам 2014 года инвестиции в данную область увеличились в 3 раза по сравнению с 2013 годом и составили 12,2 млрд. долларов США, против 4,05 млрд. долларов в предыдущем году. [1] Развитием финансовых технологий способно вывести бизнес на новый более высокий уровень модернизации. При этом появляется возможность существенно минимизировать расходы при получении необходимых предпринимателям финансовых услуг.

В настоящий момент сфера финансовых технологий развивается настолько быстро, что практически каждый день появляются новые термины. Одним из таких является термин «необанк», отражающий новый направления развития в секторе банковских услуг.

Необанк – это совершенно новое видение традиционного для нас банка. Приставка «нео» с греческого означает молодой, новый. На сегодняшний день в научной литературе отсутствует четкое определение термина «необанк», однако изучение действующей практики функционирования подобных зарубежных банков [2,3,4] позволяет сделать ряд выводов.

Достаточно часто в научных публикациях в качестве банка, использующего современные финансовые технологии, используется понятие «интернет банка» или «цифровой банк», то есть банк, предоставляющий доступ к счетам и операциям своих клиентов по средствам дистанционного обслуживания через Интернет.

По мнению экспертов компании IBM, одной из крупных американских компаний, специализирующаяся в производстве и поставке аппаратного и программного обеспечения, существует четыре наиболее популярные модели интернет-банка (цифрового банка). [5] Рассмотрим их ниже.

Модель А – это классические банки с достаточно большим количеством legacy-систем и бизнес-процессов, которые хотят стать ближе к новому цифровому клиенту, который желает видеть бренд более цифровым, а также соответствовал новым требованиям. Подобные банки все чаще открывают новые бренды с уникальными предложениями и продуктами, которые ориентированы на молодое поколение — и, как правило, эти бренды используют сложившуюся банковскую инфраструктуру. Примерами таких банков являются FRANK банк OCBC в Сингапуре и LKXA от CaixaBank в Испании.

Модель В. Банки модели В строят организацию, которая нацелена на улучшение пользовательского опыта. Они перепродают продукты уже существующих банков через более удобный пользовательский интерфейс, используя бэк-офис и банковскую лицензию этого банка. Примерами таких банков являются Moven в США и Rocketbank в России.

Модель С объединяет два подхода: цифровой пользовательский опыт и новые бизнес-процессы. Крупные банки могут столкнуться с тем, что их системы обладают слишком большой инерцией, и они слишком замкнуты для того, чтобы запустить цифровой банк. Банки модели С организуют отдельное подразделение, практически отдельную организацию с более гибким и модульным бэк-эндом, который позволяет обеспечить лучший клиентский опыт. Примерами являются Hello Bank от BNP Paribas и «Точка», являющаяся филиалом «Открытия».

Модель D. Банки данной модели строят все свое продуктовое предложение на цифровых технологиях. Это не обязательно банки без отделений, однако клиенты таких банков ожидают взаимодействия преимущественно через цифровые каналы. Примеры: Fidor Bank в Германии и ТКС [5].

Одной из форм проявления банковских услуг в свете развития цифровых технологий в финансовой сфере является мобильный банк – специальное приложение для мобильного телефона, которое позволяет клиентам «Интернет-Банка» пользоваться услугами банка со своего мобильного телефона.

На наш взгляд, для дальнейшего развития цифровых технологий в банковской сфере требуется всесторонне изучение существующей практики функционирования необанков, их всесторонний анализ и исследование.

По нашему мнению, необанк представляет собой коммерческий банк, оказывающий услуги своим клиентам с использованием имеющихся передовых достижений и инноваций в сфере цифровых финансовых технологий, в том числе реализуемых посредством Интернета. Как вариант, такой банк может осуществлять свою деятельность при отсутствии физических отделений, а для оказания услуг использовать интернет сайты и мобильные приложения.

Необанкинг, как сфера деятельности банков, активно применяющих цифровые финансовые технологии, неуклонно расширяется. Расширяется его география по всему миру, увеличивается клиентская база. Так, изучение статистической информации, затрагивающей деятельность банков в сфере цифровых финансовых технологий за 2015 год, показало активное вовлечение российских граждан в систему интернет-банкинга.

Например, 66% или 23,3 млн. российских интернет пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, которые проживают в городах с населением от 100 тысяч человек, пользуются интернет банкингом для частных лиц. Количество пользователей интернет-банкинга для частных лиц в России выросло за год на 51%, а 41% пользователей имеют доступ и пользуются интернет банкингом в двух и более российских банках [6].

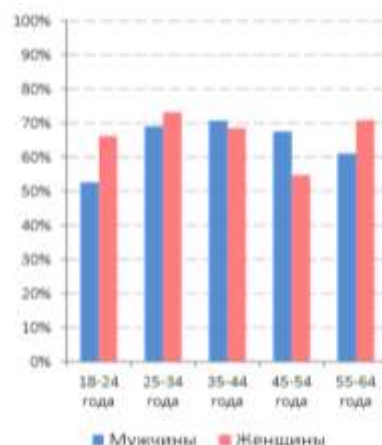


Рисунок 1 – Процентное соотношение пользователей интернет-банкинга по отношению к пользователям Интернета в России по поло-возрастным группам

По данным рисунка можно сделать вывод о том, что наиболее активными пользователями интернет-банков являются мужчины и женщины в возрасте от 25 до 44 лет. Наименее активными – мужчины до 24 лет и женщины от 45 до 54 лет [6].



Рисунок 2 – Процентное соотношение пользователей интернет-банкинга по отношению к пользователям Интернета в России по группам с разным уровнем дохода на человека в семье

По рисунку 2 можно сделать вывод о том, что наблюдается устойчивая связь между доходом участников экономических процессов и уровнем использования ими интернет-банкинга.

При рассмотрении использования банковских мобильных приложений статистика выглядит следующим образом: 48% или 17 млн российских интернет пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением от 100 тысяч человек, пользуются мобильным банкингом для частных лиц. Количество пользователей мобильного банкинга для частных лиц в России выросло за год на 58%, а именно 75% пользователей имеют доступ и пользуются одним банковским мобильным приложением, 18% – мобильными приложениями двух банков [7].

Изначально, такие банки создавались для того, чтобы охватить тот сегмент рынка, участники которого проявляли некоторую неудовлетворенность предоставлением услуг традиционных финан-

совых учреждений. Однако с развитием цифровых финансовых технологий, необходимость в быстром и качественном обслуживании клиентов в целом существенно возросла и потребность в небанках заметно увеличилась.

Среди основных плюсов небанкинга, на наш взгляд, могут быть названы следующие. Во-первых, минимизация затрат, способствующая повышению скорости обслуживания клиентов. Во-вторых, выгодные тарифы, обеспечивающие устойчивый спрос на данные услуги. В-третьих, удобство пользования услугами банка, связанное с тем, что такие технологии, как интернет и мобильный телефон становятся неотъемлемой частью жизни современного человека.

В качестве одного из успешных примера небанкинга стоит, на наш взгляд, рассмотреть один из весьма интересных банков Европы – Atom Bank. Данный банк был создан в Великобритании как первый банк, реализующий модель так называемого «карманного банка», то есть банка, который работает без физических отделений и все операции выполняет через мобильное приложение. Одной из главных особенностей банка является его направленность на молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет. К настоящему времени количество предоставляемых банком услуг невелико, так как банк только начинает свою деятельность и узнает потребности своих клиентов [8]. Среди основных услуг, предоставляемых банком, денежные переводы, операции по счету и платежи. В ближайшем будущем банк намеривается расширить линейку своих услуг за счет выпуска кредитных карт ипотечного кредитования.

На данный момент небанки в России находятся на начальной стадии развития, интерес к ним пока достаточно невелик, во многом, это объясняется некоторым недоверием населения к цифровым технологиям в финансовой сфере. Зачастую люди не готовы доверять свои сбережения Интернету, опасаясь фактов мошенничества.

Тем не менее, следуя в мировом фарватере использования цифровых технологий в финансовой сфере, отечественная банковская система демонстрирует отдельные примеры банков нового поколения. К таким банкам, на наш взгляд, можно отнести Рокетбанк (один из первых российских виртуальных банков), Touch Bank, банк «Точка» (функционирующий как отдельный филиал "Бизнес-онлайн" ПАО "Ханты-Мансийский банк Открытие"), Тинькофф банк, признанный лучшим онлайн банком в России.

Деятельность данных кредитных учреждений может расцениваться как, безусловное достижение, своего рода «прорыв» по использованию современных цифровых технологий в банковской сфере, который обеспечит клиентам возможность оценить преимущества работы с банками нового поколения – небанками.

Список литературы

1. Fidor Bank: [Электронный ресурс] URL: <https://www.fidor.de> (дата обращения 10.01.2017)
2. Nemea Bank: [Электронный ресурс] URL: <https://www.nemeabank.com> (дата обращения 14.01.2017)
3. Number26: [Электронный ресурс] URL: <https://n26.com> (дата обращения 14.01.2017)
4. IBM сформулировала четыре модели цифрового банкинга: [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/> (дата обращения 20.01.2017)
5. Internet Banking Rank 2015: [Электронный ресурс] URL: <http://markswebb.ru> (дата обращения 20.01.2017)
6. Mobile Banking Rank 2015: [Электронный ресурс] URL: <http://markswebb.ru> (дата обращения 20.01.2017)
7. С. Николаев. Небанки — абсолютно новое явление на британском финансовом рынке. /С. Николаев.//. — BANKIR.RU. — 01.12.2015.: [Электронный ресурс] URL: <http://www.bankir.ru/> (дата обращения 21.03.2016)
8. Т. Бочкарева. Великобритания придумала альтернативу крупнейшим банкам. /Т. Бочкарева.//. — vedomosti.ru. — 18. 04.2016.: [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/> (дата обращения 22.01.2017)
9. Финансы: учебник / И.И. Глотова, Е.П. Томилина, О.Н. Углицких, Ю.Е. Клишина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. — 332 с.

СОСТАВ И СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ В РОССИИ

STRUCTURE AND STRUCTURE OF CONSUMER SPENDINGS IN RUSSIA

Аннотация

Потребительские расходы домашних хозяйств, являясь микроэкономическими факторами, оказывают существенное влияние на основные макроэкономические показатели. Поскольку потребительские расходы составляют $\frac{1}{2}$ национального дохода, поэтому даже незначительные изменения в потребительских расходах влияют на подъемы и спады в экономике [2]. В статье рассмотрены особенности потребительских расходов российских семей в период 2011-2015 гг.

Abstract

Consumer spendings of households, being microeconomic factors, have significant effect on the main macroeconomic indicators. As consumer spendings constitute $\frac{1}{2}$ national incomes therefore even minor changes in consumer spendings influence rises and recessions in economy. In article features of consumer spendings of the Russian families during 2011-2015 are considered.

Ключевые слова: потребительские расходы, состав и структура потребительских расходов.

Keywords: consumers expenditure, the composition and structure of consumer expenses.

В качестве важнейшего показателя уровня и качества жизни общества выступают потребительские расходы, которые представляют собой платежеспособные возможности домашних хозяйств приобретать товары продовольственного и непродовольственного назначения, проводить досуг, удовлетворять потребности в образовании, здравоохранении и других сферах общественной жизни [1]. Состав и структура потребительских расходов российских семей представлена в таблице 1.

Согласно данным таблицы 1, потребительские расходы населения постепенно увеличиваются и в 2015 году составили 14764,1 руб.

В структуре потребительских расходов до 2014 года увеличивались расходы на приобретение непродовольственных товаров и расходы на питание вне дома, но в 2015 году они начали сокращаться и составили 5363,5 руб. (36,3%) и 487,2 руб. (3,3%) соответственно. Что может быть связано со сложной экономической ситуацией в стране, а также с сокращением посещения ресторанов и кафе в связи с ростом уровня цен.

Таблица 1 – Состав и структура потребительских расходов (в среднем на одного человека в месяц), руб. [3, с.168]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Потребительские расходы (всего):	11285,5	12623,9	13706,7	14629,6	14764,1
на покупку продуктов для домашнего питания	3324,5	3551,9	3794,0	4171,2	4719,6
на питание вне дома	349,9	416,6	479,7	497,4	487,2
на покупку алкогольных напитков	191,9	214,6	233,0	248,7	265,8
на покупку непродовольственных товаров	4435,5	5163,3	5598,7	5859,5	5363,5
на оплату услуг	2984,5	3280,6	3606,2	3849,0	3934,7
В процентах к итогу					
Потребительские расходы (всего):	100	100	100	100	100
на покупку продуктов для домашнего питания	29,5	28,1	27,7	28,5	32,0

на питание вне дома	3,1	3,3	3,5	3,4	3,3
на покупку алкогольных напитков	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8
на покупку непродовольственных товаров	39,3	40,9	40,8	40,1	36,3
на оплату услуг	26,4	26,0	26,3	26,3	26,6

Расходы на покупку продуктов питания, алкогольных напитков, оплату услуг постепенно увеличиваются. Так, расходы на приобретение продуктов для домашнего питания в 2015 году составили 4719,6 руб. (32%). На их увеличение повлиял рост цен на мясные и молочные продукты. Некоторые слои населения перешли на более дешевые виды продовольствия – картофель, овощи и хлебобулочные изделия.

Расходы на покупку алкогольных напитков в 2015 году составили 265,8 руб. (1,8%). На рост этого показателя повлияло увеличение стоимости на алкоголь.

Расходы на оплату услуг в 2015 году составили 3934,7 руб. (26,6%). Увеличение расходов на оплату услуг связано с ростом цен на коммунальные услуги.

Существенно различается структура потребительских расходов в семьях, имеющих разный уровень душевого дохода (табл. 2).

Таблица 2 – Структура потребительских расходов для разных групп населения в 2015 г. (в процентах) [3, с.169]

Показатели	Все домохозяйства	по группам населения в зависимости от уровня душевого дохода				
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я
Потребительские расходы (всего):	100	100	100	100	100	100
продукты питания и безалкогольные напитки	32,0	45,1	42,1	38,1	32,1	23,5
алкогольные напитки, табачные изделия	3,0	2,9	3,2	3,1	3,0	2,8
одежда и обувь	9,2	8,4	9,0	9,4	10,5	8,5
жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива	11,1	15,4	13,5	12,0	10,4	9,6
предметы домашнего обихода, бытовая техника и уход за домом	5,5	3,4	4,1	5,2	6,1	6,2
здравоохранение	3,6	2,5	3,1	3,6	3,6	4,1
транспорт	14,4	6,6	8,0	9,2	10,6	22,4
связь	3,3	4,4	4,0	3,7	3,4	2,5
организация отдыха и культурные мероприятия	6,7	3,4	4,1	5,4	8,0	8,0
образование	0,9	0,5	0,7	1,2	1,3	0,7
гостиницы, кафе и рестораны	3,5	1,5	2,1	2,6	3,8	4,5
другие товары и услуги	6,8	5,9	6,0	6,5	7,2	7,4

Малообеспеченные семьи, в основном, концентрируются на покупке продовольственных товаров, причем, преимущественно дешевых продуктов. Домашние хозяйства с более высоким уровнем душевого дохода покупают дорогостоящие предметы длительного пользования, транспортные средства, жилье, а также разнообразные услуги. Таким образом, при уменьшении реального дохода потребительские расходы снижаются, что уменьшает совокупный спрос. Наибольшая доля в структуре потребительских расходов 1-ой группы приходится на покупку продуктов питания и оплату жилищных услуг, которая составляет 45,1% и 15,4% соответственно. Наименьшая доля в расходах на продукты питания и расходы на жилищные услуги наблюдается у 5-ой группы (с наибольшими располагаемыми ресурсами), где соответствующие расходы составляют 23,5% и 9,6% соответственно.

Расходы на транспорт наибольшую долю занимают в доходах 5-ой группы населения и составляют 22,4%. Это связано с тем, что 5-ая группа располагает большими ресурсами и значительно больше тратит средств на приобретение и обслуживание транспорта, чем 1-ая группа. А наименьшая

доля расходов на транспорт приходится на 1-ую группу (6,6%), которая не может позволить себе приобрести собственный транспорт и пользуется общественным транспортом.

Существенно различается структура потребительских расходов городских и сельских семей (табл.3).

Таблица 3 – Состав и структура потребительских расходов городских и сельских семей (в среднем на одного человека в месяц), руб. [4, с.42]

Показатель	2011		2012		2013		2014		2015	
	город	село	город	село	город	село	город	село	город	село
Потребительские расходы (всего):	12680	7292	14082	8415	15410	8829	16350	9667	16430	10255
на покупку продуктов для дом. питания	3563	2632	3802	2819	4068	3011	4464	3345	5011	3917
на питание вне дома	431	102	507	152	586	168	605	184	592	195
на покупку алкогольных напитков	216	131	239	152	262	150	278	174	296	174
на покупку непродовольственных товаров	4958	2961	5675	3686	6241	3735	6507	3964	5931	3825
на оплату услуг	3512	1466	3858	1607	4253	1766	4496	2001	4601	2143
В процентах к итогу										
Потребительские расходы (всего):	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
на покупку продуктов для дом. питания	28,1	36,1	27,0	33,5	26,4	34,1	27,3	34,6	30,5	38,2
на питание вне дома	3,4	1,4	3,6	1,8	3,8	1,9	3,7	1,9	3,6	1,9
на покупку алкогольных напитков	1,7	1,8	1,7	1,8	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	1,7
на покупку непродовольственных товаров	39,1	40,6	40,3	43,8	40,5	42,3	39,8	41,0	36,1	37,3
на оплату услуг	27,7	20,1	27,4	19,1	27,6	20,0	27,5	20,7	28,0	20,9

Анализ структуры потребительских расходов домашних хозяйств в зависимости от места их проживания показывает, что более обеспеченное городское население, больше денежных средств тратит на непродовольственные товары, а более бедные семья, проживающие в сельской местности, на продукты питания (рис.1, 2).

Согласно данных рисунка 1 и 2, доля затрат на покупку непродовольственных товаров городских и сельских семьях практически одинакова и составляет 36-37% общей суммы расходов. Но при разном уровне доходов сумма затрат на эту группу товаров у селян значительно меньше – 3825 руб. против 5931,4 руб. в городских семьях.

Селяне вынуждены экономить на услугах, по причине ограниченности средств и недостаточного развития сервиса в сельской местности. На оплату услуг они направляют 20,9% своих расходов против 28,0% в городах. И в денежном выражении разница существенна – соответственно 2143,2 руб. и 4600,5 руб. на душу населения в месяц.



Рисунок 1 – Структура потребительских расходов городских семей в 2015 году



Рисунок 2 – Структура потребительских расходов сельских семей в 2015 году

На питание сельские семьи тратят суммарно меньше (3917,3 руб. в месяц против 5011,3 руб. в городских семьях). Но по отношению к общей сумме потребительских расходов это составляет 38,2%, тогда как в городской местности – 30,5%.

На покупку алкогольной продукции приходится у сельского населения – 1,70%, у городского – 1,80% всех расходов. Более обеспеченное городское население покупает меньшее количество алкогольных напитков, но за более высокую цену (295,7 руб. в месяц против 174,3 руб. в сельской местности).

Расходы на питание вне дома домохозяйств, проживающих в городской местности значительно больше – 591,5 рубль против 194,8 руб. проживающих в сельской местности. Но по отношению к общей сумме потребительских расходов это составляет 1,9%, тогда как в городской местности – 3,6%.

Структура питания также не одинакова. Имея собственное хозяйство, сельские жители меньше тратятся на приобретение яиц, плодоовощной, мясной и молочной продукции. При этом их затраты на хлеб и хлебобулочных изделий, чай, кофе, безалкогольные напитки на 9-10% больше, чем у живущих в городской местности. А расходы на приобретение сахара и кондитерских изделий, растительного масла и других жиров – в 1,5 раза больше. Если в городе главной статьёй затрат на домашнее питание является оплата мяса и мясопродуктов, то в сельских семьях – хлеб.

Таким образом, с 2011 года, потребительские расходы российских семей стабильно растут. Структура потребительских расходов различается у групп населения с разным уровнем душевого дохода. Также различается структура расходов городского и сельского населения.

Список литературы

1. Домрачева Д.О., Дубынина А.В. Потребительские расходы домашних хозяйств российской экономики: тенденции и перспективы // Современная экономика и общество: научный

взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, 2016. – с.56-60.

2. Дубынина А.В. Доходы и расходы домашних хозяйств и их роль в измерении уровня и качества жизни населения // Домашнее хозяйство в прошлом и настоящем: материалы Международной научно-практической конференции / Под ред. Я.С. Ядгарова, 2013. – с.31-36.

3. Российский статистический ежегодник – 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016 – 725 с.

4. Статистический бюллетень: доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2015 году М., 2016 – 155 с. за период 2011-2015 гг.

БЕРДНИКОВА В.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BERDNIKOVA V.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

В КАКУЮ ВАЛЮТУ ИНВЕСТИРОВАТЬ?

IN WHAT CURRENCY TO INVEST?

Аннотация

Данный вопрос – самый актуальный для потенциального инвестора. И вправду, валют огромное количество, а вот какая из них реально сможет принести прибыль, нужно уметь угадать.

В случае если «опустить» такую функцию денег как их платежеспособность, они будут элементарно изящными бумажками. Но в современном мире это широко развитый платежный инструмент, который эволюционировал совместно с человеком. В случае если деньги оставить без движения и банально тратить на повседневные нужды, их запас рано или поздно иссякнет. Как раз вследствие этого они должны «работать» и приносить доход своему хозяину. Поэтому, на настоящий момент целью является не только сбережение, но и приумножение своих финансов с помощью валютных инвестиций.

Abstract

This question is the most relevant for a potential investor. Indeed, currencies a huge amount, but some of them are really able to make a profit, you need to be able to guess.

If the "lower" the function of money as their pay, they are elementary of fine papers. But in the modern world is widely developed payment instrument that has evolved together with man. If the money is left without movement and banal to spend on everyday needs, their stock sooner or later runs out. Just because of this they have to "work" and generate income for its owner. So, at the moment, the aim is not only conservation but also the enhancement of their finances with foreign exchange investment.

Ключевые слова: деньги, платежный инструмент, доход, валютные инвестиции.

Keywords: money payment instrument income currency investment.

Валютные курсы изменяются каждый день, а иногда и так очень быстро, что специалистам не остается ничего иного, кроме как молча разводиться руками. Инвестиции в валюту рекомендуется делить на 4 и более «кошельков», тогда риски будут минимальными [4, с. 175].

Доллары США. По традиции первую часть сбережений рекомендуется вложить в доллары. Денежная единица США на настоящий момент занимает больше пятидесяти процентов всех резервов в центральных банках. Доллар США – валюта базовая на мировом рынке, и

стоимость других валют выражаются по отношению к нему. В то же время цен у него много, и вполне вероятно, что при росте одной другая будет падать. К примеру, стоимость фунта – это некоторое число долларов, которые выделяют за фунт. Цена доллара по отношению к рублю – сколько рублей дадут за доллар. Соответственно, при увеличении стоимости по отношению к рублю может упасть цена по отношению к фунту.

Американская экономика занимает лидирующие позиции, о чем говорят и проценты по банковским вкладам в этой валюте. Руководство США, осознавая значимость собственной валюты, всеми силами старается удержать свою власть в мире и укрепить курс доллара. Вероятно, что эти действия станут предприниматься и дальше, поскольку они укрепляют авторитет государства на мировой арене [3, с. 370].

Евро. Появление этой валюты значительно пошатнуло «пьедестал» американского доллара. Не обращая внимания на время от времени образующиеся трудности в экономике Европы, эта валюта стала второй после доллара.

Значимость евро обеспечивается не одним определенным государством, а всеми странами, входящими в Евросоюз, что до последнего времени обеспечивало этой валюте стабильный рост. Страны, входившие в состав Евросоюза, имели возможность похвастаться ростом ВВП, невысоким уровнем инфляции и устойчивым финансовым положением. К сожалению, сегодня все не так благоприятно. Страны Евросоюза с недостаточно стабильной экономикой притормаживают развитие всего альянса. Евро уже не раз пророчили исчезновение, но пока еще он держится на плаву. Вполне вероятно, что валюта не исчезнет, а преобразуется во что-нибудь новое. И пока этот риск надо принимать во внимание при создании валютного портфеля и тщательно проработать все «за» и «против» [2, с. 241].

Юань. Долю средств можно инвестировать в китайский юань, который уже покорил рынки в странах Азии и постепенно закрепляет собственные позиции. Инвестиции в валюту КНР приобретают довольно широкую популярность. Так, например, странам, входящим в состав БРИКС, кредиты выдаются только в юанях, собственно, что помогло данной валюте пробраться на мировые валютные рынки.

А вот с четвертой частью инвестиций уже можно поиграть. Не всякий раз справедливо забывается наш родной рубль. Да, случаются моменты взлетов и падений, но они быстро протекают и обстановка стабилизируется. Наш «деревянный» можно считать надежной валютой, потому что рубль подкреплён огромным сырьевым потенциалом государства.

Так же можно обратить внимание и на несколько других более ли менее известные валюты, такие как:

- японская иена;
- швейцарский франк;
- британский фунт стерлингов.

Порой приносят неплохую прибыль инвестиции в валюты стран-добытчиков нефти, хотя это и рискованно [5, с. 160].

Однозначно ответить на вопрос, какую же валюту стоит предпочесть, невозможно. Но некоторые рекомендации по формированию инвестиционного портфеля все-таки есть:

- Предположим, вы по объективным основаниям предпочитаете евро, и основная масса средств вложена именно в эту валюту. В данном случае при падении евро и росте доллара не нужно менять одно на другое. И та, и другая валюта стабильны и будут оставаться на своем высоком уровне еще длительное время. Есть большое количество оснований, по которым мировая экономика не может отказаться ни от доллара, ни от евро.

- Нужно определиться с уровнем желаемой доходности. Развивающиеся страны тоже укрепляют свою валюту, и можно тогда обратить внимание на них. Принять во внимание надо и допустимый уровень риска. Спасти вложения от изменения процентов по ставкам поможет «короткое» инвестирование.

- Заранее стоит задуматься о страховании рисков. Так как не просто так были придуманы форварды, фьючерсы и опционы. Естественно, чем выше будет уровень хеджи-

рования, тем на меньший доход можно рассчитывать. Все зависит от склонности к риску [1, с. 192].

И самое главное – придерживаться намеченной тактики и не сворачивать в сторону при малейших колебаниях валютных курсов.

Список литературы

1. Анискин Ю.П. Управление инвестициями: учеб. пособие/ Ю.П.Анискин.- М.: Омега-Л. 2011. – С. 192.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие/Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская.- М.: ИНФРА-М. 2014. – С. 24.
3. Блохина Т.А. Рынок институциональных инвестиций: состояние и перспективы / Т.А. Блохина. - М.: Дело. 2013. – С. 370.
4. Серов В.М., Ивановский В.С., Козловский А.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб.пособие для Вузов / В.М. Серов, В.С. Ивановский, А.В. Козловский. - М.: ЗАО Финста-тинформ. 2013. – С. 175.
5. Черкасов В.Е. Международные инвестиции. Учебно-практическое пособие / В.Е. Черкасов. - М.: Дело. 2015. – С. 160.

БОЙКО Н.В., САЛИТА С.В.

Луганский национальный университет им. В.Даля
Институт экономики и финансов
г. Луганск

N.V.BOIKO, S.V.SALITA

Lugansk national university named by Volodymyr Dahl
Institute of Economy and Finance
Lugansk

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

STUDY FACTORS THAT AFFECT THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISES

Аннотация

Важнейшей характеристикой функционирования и развития производственно-экономических систем является финансовая устойчивость. В статье рассмотрены факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. Приведены типы финансовой устойчивости.

Abstract

The main characteristic of functioning and development of industrial and economic systems is financial stability. The article discusses the factors affecting the company's financial stability. The types of financial stability.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, внутренняя устойчивость, внешняя устойчивость, общая устойчивость, финансовая устойчивость.

Keywords: financial stability, factors, internal stability, external stability, the overall stability, financial stability.

Финансовое положение представляет собой отображение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспечение его финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, так и активного и эффективного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

Целью исследования – рассмотреть факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, виды финансовой устойчивости.

Основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов, таких как: Н. С. Билык, М. К. А. Анущенко, С. Абрютина, Г. В. Савицкая, В. В. Бочаров, А. Т. Зуб, В. В. Кова-

лев, О. Н. Волкова, А. Д. Шеремет и др. отечественные ученые, а как же зарубежный экономист К. Друрри.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [1].

Финансовая устойчивость предприятия определяется влиянием совокупности внешних и внутренних факторов. Поскольку по разным причинам возникают факторы, которые влияют на финансовую устойчивость, то при выборе методов управления ими это необходимо учесть. Если внешние факторы, которые влияют на финансовую устойчивость, вызваны действием объективных экономических законов и почти не зависят от деятельности предприятия, то внутренним факторам присуща высокая степень управляемости, а характер их изменения непосредственно зависит от организации работы самого предприятия.

Внешние факторы влияют как на финансовую устойчивость, так и на финансовое состояние в целом. Поэтому возникает потребность в выявлении и идентификации внешних факторов.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре крупные группы:

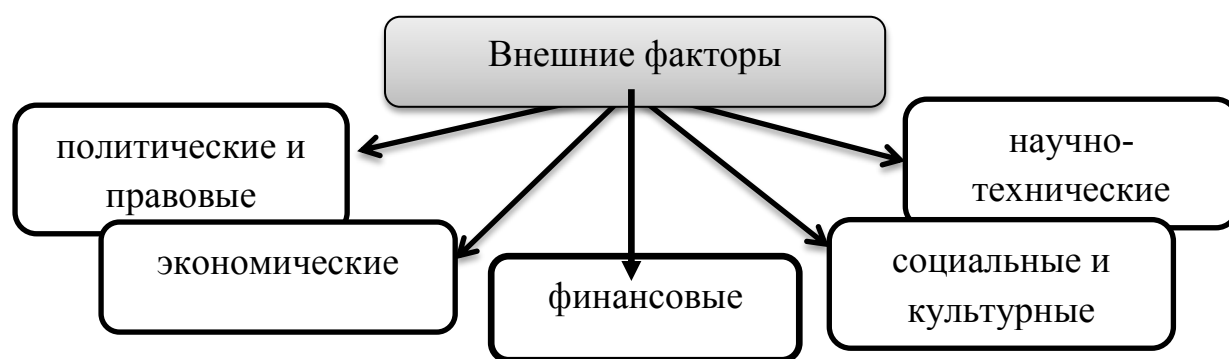


Рисунок 1 – Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

- Политические и правовые - изменения в налоговом законодательстве; расстановка политических сил; отношения между деловыми кругами и правительством; патентное законодательство; законодательство об охране окружающей среды; правительственные расходы; антимонопольное законодательство; денежно-кредитная политика; государственное регулирование; федеральные выборы; политические условия в иностранных государствах; размеры государственных бюджетов; отношения правительства с иностранными государствами; изменение условий экспорта и импорта.

- Экономические - налоговая политика, уровень инфляции, конкуренция, инвестиционный климат, состояние экономики страны, ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста.

- Финансовые - процентная ставка, кредитная политика, валютная политика, страхование предприятия.

- Социальные и культурные - формируют стиль нашей жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие практически на все предприятия, численность и состав населения, уровень жизни.

- Научно-технические - международная конкуренция, инновационный процесс, революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий, - производство с помощью роботов, проникновение в повседневную жизнь человека компьютеров, новые виды связи, транспорта, оружия и многое другое, представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать и оценивать. [2]

Различают ряд внутренних факторов влияющих на финансовую устойчивость предприятия.



Рисунок 2 – Внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от состава и структуры своей продукции и услуг в неразрывной связи с затратами производства. Причем, важное соотношение между постоянными и сменными затратами.

Вторым важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами произведенной продукции и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Искусство управления текущими активами заключается в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Значительным внутренним фактором финансовой стойкости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важная не только общая масса прибыли, а и структура его распределения.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия влияют средства, дополнительно мобилизуются на рынке ссудных капиталов. Чем больше средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск - способно ли будет предприятие своевременно рассчитываться со своими кредиторами.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что финансовая устойчивость — комплексное понятие, зависящее от множества факторов.

Такое разнообразие факторов подразделяет и саму устойчивость по видам. Так, применительно к предприятию она может быть — в зависимости от факторов, влияющих на нее, — внутренняя и внешняя, общая (ценовая), финансовая [1].

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние финансовых ресурсов, при котором достигается финансовая независимость предприятия от заимствованных средств, обеспечивается его платежеспособность и стабильность. Влияние всех перечисленных выше факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платёжеспособность, особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платёжеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием [3].

При этом должны учитываться, как внешние, так и внутренние факторы влияния, проводиться постоянный мониторинг за показателями финансовой устойчивости, и оцениваться достоверность банкротства по разным методикам. В основе достижения внутренней устойчивости предприятия лежит своевременное и гибкое управления внутренними и внешними факторами его деятельности, - главная роль в системе антикризисного управления должна принадлежать широкому применению внутренних механизмов финансовой стабилизации.

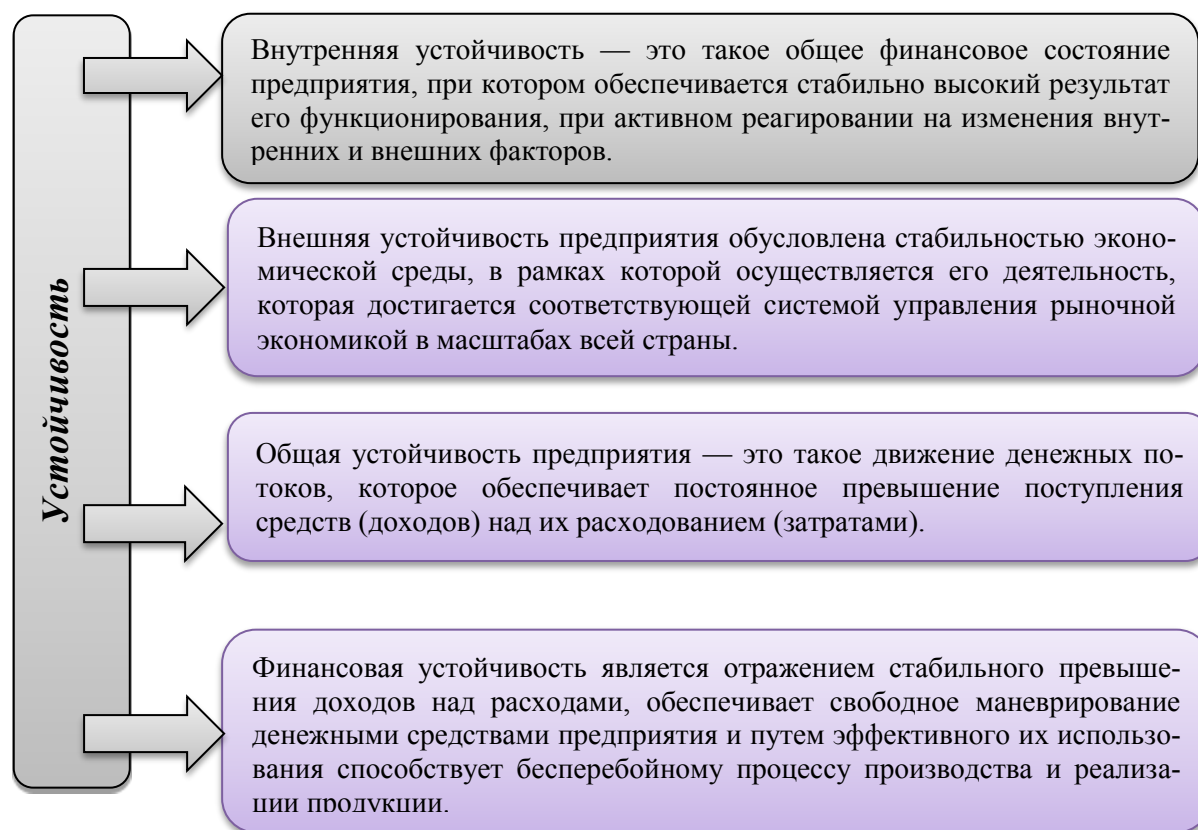


Рисунок 3 – Типы финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Анущенко К.А. Анущенко В.Ю. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие. – 2008. – 253 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://fksevtu.ru/assets/files/Anushenkovy_2014.pdf (с. 115-119)
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2010. –(21-25 с.)
3. Кован С.Е. «Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства» / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика – 2009г. – № 15.

БОРИСКИНА Ю.И., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.
Финансовый университет при Правительстве РФ
Калужский филиал

BORISKINA Y.I, GUBERNATOROVA N.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Kaluga branch

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

THE DEVELOPMENT OF LEASING IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Аннотация

В данной статье рассматриваются сущностные характеристики лизинга как источника финансирования деятельности российских предприятий, а так же вопросы развития лизингового бизнеса в России. Исследуются основные проблемы, которые препятствуют результативному использованию лизинга в функционировании российских организаций. Так же разработаны направления, позволяющие

щие сконцентрироваться на достижении результативных показателей, для того чтобы занять лидирующие позиции в современной отраслевой структуре.

Abstract

This article discusses the essential characteristics of leasing as a source of financing of Russian enterprises, and the issues of development of the leasing business in Russia. Examines the major problems that hinder effective use of leasing in the functioning of the Russian organizations. The same developed directions, allowing you to concentrate on achievement of result indicators, in order to take a leading position in the modern industrial structure.

Ключевые слова: лизинг, финансовый лизинг, источники финансирования предприятий, проблемы лизинга.

Key words: leasing, financial leasing, financing sources of the enterprises, the problems of leasing.

Впервые понятие «лизинг» в России в официальных документах было использовано в 1994 году в Указе Президента №1929, в котором говорилось о необходимости развития данного способа финансирования обновления основного капитала. 29 октября 1998 года Президентом был подписан федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» [7].

Лизинг является одним из самых прогрессивных методов финансирования производства, который способен предоставить современным предприятиям доступ к передовой технике. Можно утверждать, что лизинг является своеобразной трехсторонней формой товарного кредита, смысл которого заключается в ограниченности использования полученных средств (только на приобретение основного капитала для осуществления предпринимательской деятельности), большая часть комиссионного вознаграждения лизинговой компании является всего лишь платой за данное ограничение, увеличивающее риск вложений [6]. Остальная его часть идет на обеспечение функционирования лизингодателя. Частично для того, чтобы компенсировать рисковое вознаграждение, являющееся затратами лизингополучателя, государство использует механизм налогового стимулирования, то есть переносит часть затрат на себя. Ограниченность предметов лизинговых отношений исключает нецелевое использование денежных средств.

Одним из факторов, которые препятствуют экономическому росту, является изношенность основных фондов российских организаций. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается нехваткой доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в стратегической задаче экономики - переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

Также, можно утверждать, что объем лизинговой деятельности в России невелик, а темпы роста не очень быстры. На долю РФ приходится всего лишь 0,28% общего объема лизинговых операций 50 ведущих стран мира. У Германии этот показатель равен 4,7%, у Японии - 18%, на США приходится 47%, суммарный объем лизинговых сделок в США приравнивается к 200 млрд. долларов. Из пятидесяти участников в рейтинге стран по развитию лизинга Россия находится в конце третьего десятка [4].

Наиболее распространенным источником финансирования российских лизинговых предприятий являются кредиты российских банков [1]. Также в первую тройку входят коммерческие кредиты поставщиков и средства российских банков-учредителей, а собственные средства как источник финансирования находятся лишь на девятом месте. Но несмотря на доступные источники финансирования для лизинговых компаний, происходит увеличение проблемных активов в первом полугодии 2015 года.

Существующие препятствия развитию рынка лизинга условно можно разделить на три основные группы:

- препятствия технического характера (несовершенство отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга и близких областях;

- препятствия, имеющие системный характер для российской экономики (то есть не только для лизингового бизнеса, но и для всей предпринимательской деятельности в России);

- препятствия, обусловленные исключительно «юностью» российского рынка лизинга. [4]

Основной целью управления финансовым лизингом с позиций привлечения предприятием заемного капитала является минимизация потока платежей по обслуживанию каждой лизинговой операции [1].

Одним из основных недостатков лизинга, снижающих его экономическую эффективность, является низкий уровень методической проработанности расчета лизинговых платежей[6]. В связи с наличием большого количества теоретических и практических проблем в рамках методики экономически эффективного расчета лизинговых платежей, можно предложить такой метод расчета лизинговых платежей, который удовлетворяет следующим основным принципиальным требованиям:

- прозрачность и простота расчета лизинговых платежей;
- различные методы расчета амортизационных отчислений;
- учет финансовой эквивалентности лизинговых платежей;
- простота отражения платежей в бухгалтерской и налоговой отчетности;
- целостный учет экономики лизингового проекта[1].

Нельзя оставить без внимания нынешнюю ситуацию, происходящую на российском лизинговом рынке. Снижение доступа к финансированию, уменьшение уровня платежеспособности клиентов, общее снижение деловой активности и спроса на лизинговые услуги в результате сокращения государственного финансирования компаний-лизингополучателей, ограниченного взаимодействия с иностранным бизнесом из-за ситуации на валютном рынке представляют собой основные риски, которые смогут нанести серьезный ущерб лизинговым компаниям как по осуществляемым проектам, так и по будущим. Но, как отмечают эксперты, все же эти риски не станут фатальными [5] .

Однако, чтобы в последующем любая компания могла занимать лидирующие позиции на рынке лизинга можно выявить следующие фокусные направления, на которых компания должна сконцентрироваться и оперативно показать результат:

- повышение эффективности;
- работа с просроченной задолженностью;
- новый бизнес с комфортным уровнем риска;
- регулярный менеджмент[1].

Таким образом, на фоне негативных макроэкономических тенденций рынок лизинга РФ находится в стадии стагнации в связи с низким инвестиционным спросом со стороны крупнейших клиентов, сворачиванием ряда инвестиционных проектов. Сложившаяся отраслевая и продуктовая структура рынка в среднесрочной перспективе будет меняться. Значительные темпы роста показывает также сегмент малого и среднего бизнеса. На этом фоне автолизинг становится крупнейшим сегментом рынка.

Таблица 1 – Структура сделок лизинга легкового автотранспорта в I полугодии 2012-2015 годов.

Показатель	Сумма, 1 полугодие 2012 года, млн рублей	Сумма, 1 полугодие 2013года, млн рублей	Сумма, 1 полугодие 2014 года, млн рублей	Сумма, 1 полугодие 2015года, млн рублей
Объем новых сделок с легковыми автомобилями	25 604	38 000	47 862	44 666
в том числе				
Финансовый лизинг	25 245,50	37 620	47 835	44 532
Оперативный лизинг	358,5	380	27	134
в том числе				
Новые автомобили	25 578,40	37 924	47 414	44 220
б/у автомобили	25,6	76	448	447
в том числе				
Автомобили для личного использования	2 381,20	1 368	2 980	2 501
Автомобили для коммерческого использования	23 222,80	35 872	44 883	42 165

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным анкетирования ПК

Необходимость развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлены прежде всего тем, что для устойчивого развития экономики требуется обеспечить как увеличение производства и совокупного спроса, так и увеличение инвестиций в целях удовлетворения растущего спроса, поэтому в решении этих задач существенную роль может сыграть лизинг. Также, с помощью лизинга в России возможно запустить процесс масштабной модернизации экономики[3].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что лизинг в России является одним из главных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов. Для целого ряда инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика, сельское хозяйство) лизинговое финансирование является базовым источником средств модернизации бизнеса. Рынок лизинга в РФ не насыщен и, при стабилизации макроэкономической ситуации, имеет высокий потенциал роста. Урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций будет способствовать дальнейшему активному развитию лизинга в России.

Список литературы

1. Все о лизинге. [Электронный ресурс] - Режим доступа - <http://www.all-leasing.ru/analytic/detail/4700/>
2. Макарова Е.И., Шигаева Е. В. Скрытый маркетинг // НАУКА-RASTUDENT.RU. – 2014. – No. 2 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/2/1187/>
3. Роль лизинга в экономике. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://raexpert.ru/strategy/conception/part5/role/>
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]– Режим доступа- <http://raexpert.ru>
5. Романова О. Лизинг в зоне риска. Журнал «Эксперт» [Электронный ресурс]- Режим доступа- <http://expert.ru/northwest/2015/07/lizing-v-zone-riska/>
6. Научная статья «Проблемы и перспективы развития лизинга в России как источника финансирования инвестиций».- [Электронный ресурс]- Режим доступа- <http://cyberleninka.ru/article/n/problemny-i-perspektivy-razvitiya-lizinga-v-rossii-kak-istochnika-finansirovaniya-investitsiy>
7. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) "О финансовой аренде (лизинге)".
8. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. [Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК](#) // [Казанская наука](#). 2013. № 10. С. 71-74.
9. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Проблемы формирования стоимости продукции при выполнении оборонного заказа// Калужский экономический вестник – 2016 - №1

БОРИСОВА К.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BORISOVA K. S.

Financial University at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КРУПНЫЙ БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

BIG BUSINESS: FEATURES AND TENDENCIES

Аннотация

Крупными называют предприятия, которые производят существенную долю общего товарного объема какой-либо отрасли в стране. В статье определена роль крупного бизнеса в российской экономике, представлен рейтинг крупнейших предприятий по объему реализации продукции за период 2014-2015 гг.

Abstract

Large call the enterprise which makes an essential share of the total commodity amount of any branch in the country. In article the role of large business in the Russian economy is defined, the rating of the largest enterprises for the volume of product sales during 2014-2015 is presented.

Ключевые слова: крупный бизнес, российская экономика

Keywords: big business, Russian economy

Крупные предприятия – ядро экономики современной России. Статистика большинства стран четко классифицирует бизнес на крупный, малый и средний бизнес [2].

Крупный бизнес – объединение предприятий вокруг определенной товарной группы, технологической цепи или общей группы собственников и высших менеджеров. Главная черта крупных объединений состоит в способности изменять экономические институты определенных секторов экономики, национальных или даже мировых хозяйств, а также оказывать влияние на социальную и экономическую сферы [1].

По мнению журнала «Эксперт», в России крупный бизнес обеспечивает более высокие показатели рентабельности и производительности труда, нежели средний и малый. Крупные предприятия устойчивее по отношению к неэкономическим проблемам страны. В частности, к ним относятся «нерыночная» конкуренция, высокий уровень коррумпированности представителей государственной власти, криминализация общества и другие неэкономические проблемы, существующие в стране [3].

Основным количественным показателем крупного объединения считается объем реализации услуг и товаров, так как размер рыночной капитализации и прибыли в большой степени зависит от принятого поведения субъектов экономики на фондовом рынке или системы учета.

Наиболее стабильное положение на рынке занимают те предприятия, в которых продажи непосредственно зависят от уровня спроса населения, а именно: табачная и пищевая промышленность.

Также крупный бизнес способствует росту концентрации производства и в ряде отраслей сферы услуг. В частности, это касается высшего образования, производства программного обеспечения, финансов, здравоохранения, торговли и прочих областей [4].

Интересно, что большинство крупных предприятий, занятых массовой добычей нефти, газа, руды и другого сырья, освоением природных ресурсов и крупномасштабным производством стали, алюминия, пластмассы и других полуфабрикатов, прямо или косвенно контролируются и поддерживаются государством в качестве основы наукоемких и капиталоемких отраслей.

На долю крупных предприятий приходится более 50-60% ВВП и их роль в российской экономике проявляется в следующем [4]:

Во-первых, только лишь крупные предприятия могут собрать средства, которых будет достаточно для инвестирования в обновление производства, в создание качественно новых производственных мощностей.

Во-вторых, исполнение налоговых обязательств крупными предприятиями является основным источником налоговых поступлений в государственный бюджет Российской Федерации. Именно крупный бизнес имеет возможность оказывать поддержку посредством проведения разнообразных социальных программ для населения, обеспечить постоянные отчисления на нужды общества.

В-третьих, экономика России с каждым днем становится все больше зависимой от процессов, протекающих в мировой экономике, что вынуждает ее отвечать конкурентным вызовам и угрозам, поступающим из внешней среды. Как никто лучше это могут делать крупные предприятия, которые, в силу своих больших финансовых возможностей, могут составить значительную конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках крупнейшим зарубежным компаниям, сохраняя при этом рабочие места.

В-четвертых, крупные предприятия постепенно становятся центрами современного менеджмента, как следствие, в них имеют желание попасть самые лучшие специалисты, выпускники ведущих школ бизнеса и престижных вузов.

В-пятых, крупные предприятия широко используют современные информационные технологии, позволяющие осуществлять деятельность более эффективно.

Предприятия-олигополии являются крупнейшими в России по объему реализации: на долю крупнейших российских предприятий приходится примерно 36% совокупного объема продаж и 38% всех работающих в стране [5]. Однако по своим размерам крупнейшие предприятия России значительно проигрывают гигантам международного уровня (исключением является Газпром).

Крупнейшими отраслями, по данным журнала «Эксперт», являются нефтяная и нефтегазовая промышленность, банковский сектор, транспортная отрасль и розничная торговля, которые лидирует в рейтинге крупнейших предприятий по объему реализации продукции (Таблица 1) [3].

Таблица 1 – Крупнейшие предприятия по объему реализации продукции

Место в рейтинге	Компания	Объем реализации в 2015 году (млн. рублей)	Объем реализации в 2014 году (млн. рублей)	Темп прироста, %
1	Газпром	5 984 738	5 477 278	9,26
2	НК «ЛУКОЙЛ»	5 173 541	4 697 455	10,13
3	НК «Роснефть»	4 122 000	3 681 000	11,98
4	Сбербанк России	2 663 700	2 144 300	24,22
5	РЖД	1 990 959	1 796 160	10,85
6	«Магнит», розничная сеть	950613,3	763 527,3	24,50

Таким образом, согласно данных таблицы 1, нефтяная промышленность является определяющей для всей российской экономики. По объему реализации продукции по итогам 2015 г. первое место занимает компания Газпром – 5 984 738,00 млн. руб. и имеет динамику роста на 9,26, по сравнению с 2014 годом. Однако, наибольший процент динамики роста имеют лидер в сфере розничной торговли «Магнит» и (24,50% и 24,22% соответственно), которые занимают в рейтинге 6 и 4 место соответственно.

Список литературы

- 1) Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.Г. Войтов. – М.: Дашков и К, 2013. – 392 с.
- 2) [Гойко К.В., Дубынина А.В. Роль крупного бизнеса в российской экономике // Современное общество: научный взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – 2015. – с.327-329.](#)
- 3) Журнал «Эксперт РА» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2016/main/
- 4) Крупный бизнес [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/9160-krupnyy-biznes>
- 5) United Traders – высокотехнологичная проп-трейдинговая компания.

БУКОВА А.В., ХЛЕСТОВА К.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BUKOVA A.V., KHLESTOVA K.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА «МИР»

NATIONAL PAYMENT CARD "WORLD"

Аннотация

Данная статья посвящена национальной системе платёжных карт «Мир». В ней рассмотрена причина создания данной системы, а также ее цель и особенности. Выделены основные операции дебетовой карты «Мир». Описаны основные события, связанные с их применением.

Abstract

This article focuses on the national system of payment cards «World». It discusses the reason for creating this system and its purpose and features. Allocated basic operation of the debit card «World». Describes the major events associated with their use.

Ключевые слова: национальная система платёжных карт, банки.

Keywords: national system of payment cards, banks.

В настоящее время происходит бурное развитие платежных систем на основе банковских карт. Сегодня невозможно представить коммерческий банк без эмиссии, обслуживания и внедрения бан-

ковских пластиковых карт. Банковская пластиковая карта выступает классическим инструментом системного обслуживания физических лиц. В экономически развитых странах пластиковая банковская карта выступает неотъемлемой частью торговли и услуг. Осуществление операций при помощи платежных банковских карт свидетельствует о степени интегрированности системы кредитных организаций и общества. Безналичная оплата услуг и товаров в промышленно развитых странах составляет 90% в части всех осуществляемых денежных операциях. Несмотря на давнюю историю развития бизнеса банковских карт в западных кредитных учреждениях, в условиях развития банковской системы России этот инструмент появился недавно и активность его применения еще слабая [5].

Проблема, которая стоит перед коммерческими кредитными организациями в рамках развития рынка пластиковых банковских карт состоит во внедрении и разработке новейших технологий обслуживания банковских пластиковых карт для расширения круга держателей банковских карт, использующих все возможности банковской пластиковой карты. Большое количество коммерческих кредитных организаций внедряет онлайн-услуги по банковским картам, развивают систему банкоматов и терминалов с большими функциональными возможностями, что в настоящее время выступает главным фактором конкуренции этого вида услуг.

Платёжная система России обеспечивает необходимую потребность экономики страны в сфере денежных переводов и продолжает развиваться в направлении внедрения электронных технологий в безналичные расчёты. Банк России активно развивает техническую инфраструктуру своей платёжной системы и совершенствует нормативную базу, обеспечивающую её функционирование.

С целью развития и обеспечения стабильности финансового рынка РФ, с 1 сентября 2013 года Банку России были переданы полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) по осуществлению контроля и надзора за деятельностью некредитных финансовых организаций (в том числе участников рынка ценных бумаг, микрофинансовых организаций и субъектов страхового дела), инвестиционных и пенсионных фондов, бирж, а также регулирование системы формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Таким образом, регулирование деятельности кредитных кооперативов, союзов (ассоциаций) и иных объединений кредитных кооперативов сегодня осуществляется Банком России. Помимо этого, происходит передача ЦБ РФ ряда полномочий Министерства финансов России и Правительства РФ по нормативному регулированию финансового рынка.

Перед мегарегулятором стоят следующие задачи:

- 1) повышение объема и прозрачности финансового рынка;
- 2) обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- 3) формирование благоприятного налогового климата для участников финансового рынка;
- 4) совершенствование правового урегулирования на финансовом рынке.

Создание национальной платежной карты «Мир» вызвано необходимостью и потребностью российской финансовой системы и экономики страны в целом. Одной из основных предпосылок становления данной системы стало событие, связанное с жестким ограничением в обслуживании нескольких российских банков международными платежными системами, в результате чего в марте 2014 года держатели данных карт были лишены возможности доступа к своим средствам. Для того чтобы исключить повтор подобной ситуации и обеспечить суверенитет платежного пространства страны, на государственном уровне было рассмотрено и принято решение о создании Национальной системы платежных карт [4]. Тогда же, 27 марта 2014 года Президент РФ В.В.Путин поддержал идею создания национальной платёжной системы и распорядился о начале её скорейшей разработки и внедрении [3].

Российская национальная система платёжных карт (НСПК) была создана 23 июля 2014 года на основании Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» с целью обеспечения эффективности, бесперебойности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств. Основным направлением деятельности НСПК является создание национальной инфраструктурной платежной карточной системы и выпуск соответствующей платёжной карты [1].

По какому плану создается система платежных карт?

Весь процесс разложен на три этапа:

Во-первых, создание операционного и платежного клирингового центра (ОПКЦ) для проведения транзакций международных платежных систем, разработка инфраструктуры взаимодействия с банками и операционной системы. По итогам их внедрения все транзакции, которые совершаются с помощью МПС будут проходить через платформу НПСК. Данный этап, в рамках плана, был полностью завершен в первой декаде 2015 года.

Во-вторых, вслед за созданием ОПКЦ планировался выпуск собственной платежной карты НСПК, соответствующих платежных приложений и сервисов. По средствам которых, любой банк на территории страны сможет выпускать карты данной платежной системы и принимать их к обработке.

В-третьих, был запланирован выход на рынки за пределы страны, развитие в инфраструктуре других платежных систем (2016-2018гг.).

В декабре 2015 началась эмиссия банковских карт системы «Мир» в первых семи российских банках в тестовом режиме. В этот перечень вошли:

1. Газпромбанк,
2. МДМ банк,
3. Московский индустриальный банк,
4. Связь-банк,
5. СМП банк,
6. Банк «Россия»,
7. РНКБ (Крым).

К концу года к тестированию платёжной системы «Мир» присоединились ещё 21 банк-участник проекта. А уже 17 декабря 2015 года МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК объявил о начале выпуска в оборот карт «Мир».

За все время эмиссии карт платежной системы «Мир» в России было выпущено 170 тысяч карт. Если сравнивать эти данные с общим объемом эмиссии - 212 млн. карт - то доля карт «Мир» составляет 0,08 % . В настоящее время количество участников платежной системы «Мир» составляет 110 кредитных организаций. Но обратиться за выпуском карты возможно только в 15 кредитных организаций. Остальные банки являются только эквайерами, или же ведут подготовку к эмиссии. Лидером по выпуску карт российской платежной системы «Мир» является крымский банк РНКБ. Объем его эмиссии составил более 100 тыс. карт.

Основную долю на рынке платежных систем в Российской Федерации с точки зрения эмиссии и охвата сети приема, а также по количеству проводимых операций занимают платежные системы [Visa](#) и [MasterCard](#). Существенно меньшую долю (практически не представлены на российском рынке) занимают такие платежные системы, как UnionPay, American Express, JCB. Доля локальных платежных систем («Union Card», «Золотая Корона», «ПРО100» и др.) не превышает 5% от совокупной эмиссии платежных карт в Российской Федерации (рис. 1).

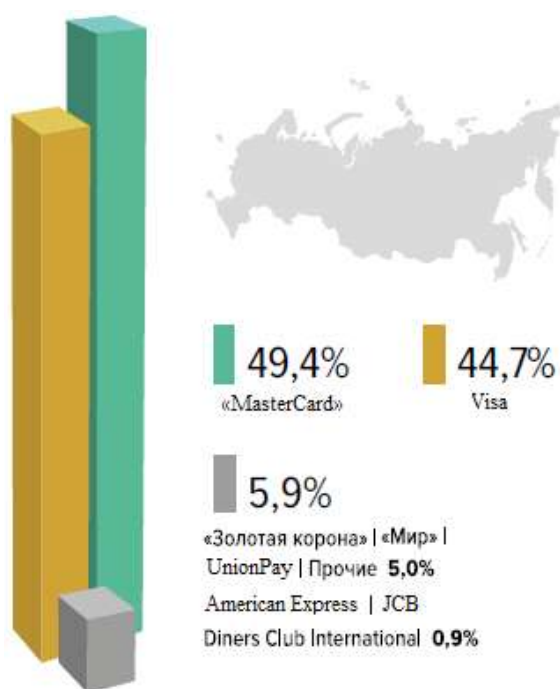


Рисунок 1 – Доля рынка платежных систем по эмиссии карт в Российской Федерации.

Сегодня, банковская карта МИР принимается к обслуживанию пока только на территории Российской Федерации, являясь дебетовой, она позволяет осуществлять следующие виды операции:

– получение заработной платы, социальных трансфертов, пособий и иных выплат на счет карты;

- оплата коммунальных и других услуг;
- осуществление оплаты за товары и услуги в торговых точках с логотипом «Мир»;
- снятие наличных денежных средств в банкоматах и пунктах выдачи наличных денег, где указан логотип «Мир»;
- погашение кредитов, по средствам банкоматов и интернет-банка;
- осуществление денежных переводов на карты платежных систем «Мир», Visa и MasterCard.

В июле 2016 года НСПК стала одним из первых провайдеров, подключивших интернет-эквайринг по картам «Мир». Вследствие чего, стало возможным осуществление расчетов в интернет-магазинах и на интернет-сайтах. Например, пользователи портала «Avito» могут расплачиваться не только картой Visa, но и национальной картой, интернет-платежи которой защищены собственной технологией MirAccept, позволяющей пройти полноценную 3D Secure-аутентификацию [2].

Кроме этого, важным шагом вперед стала реализация функционала оплаты картой «Мир» на глобальной онлайн-площадке розничной торговли AliExpress. В апреле 2016 года НСПК и AliExpress подписали протокол о взаимодействии с целью развития общей культуры безналичных платежей в России. Уже осенью 2016 случилась долгожданная интеграция.

Начала прием к оплате карт «Мир» и сеть быстрого питания «Макдоналдс», которая стала первой компанией с американскими владельцами, реализующая российский проект, невзирая на санкции ЕС в отношении России. Помимо «Макдоналдс», одной из первых сетей быстрого питания, где стало возможной оплата с помощью национальных карт, стал «Теремок».

Количество торговых точек, присоединившихся к внедрению данной национальной программы продолжает расти. Из них можно выделить такие крупные торговые сети, как «Аэрофлот», Mail.ru, «Мегафон», «Спортмастер», H&M, сети «Билла», кинотеатры «Каро».

Некоторые бюджетные организации уже начинают переводить своих сотрудников на зарплатные карты Национальной системы платежных карт. Например, уже сейчас банк СМП в городе Челябинске перевел всех сотрудников областных больниц на зарплатные карты данной платежной системы. Также банк ВТБ 24 всем солдатам кто проходит воинскую службу в армии выдают платежные карты «Мир». Согласно прогнозу развития НСПК к концу 2018 года охват «национальными платежными инструментами» клиентов банков, которым выплачивают заработную плату, социальные пособия, пенсии, стипендии за счет средств федерального бюджета, составит более 85%.

Осенью 2016 года приступили к выпуску карт «Мир» такие крупнейшие банки России как:

- Россельхозбанк (с 11 октября);
- Промсвязьбанк (с 18 октября);
- ВТБ24 (с 24 октября);
- Сбербанк России (с 3 ноября) [1].

Кроме этого, Сбербанк предоставил клиентам возможность оформить зарплатную карту «МИР» по всем предлагаемым зарплатным проектам. Сбербанк также сразу предоставил возможность приёма карт «МИР» абсолютно во всех своих устройствах самообслуживания (это более чем 82 тысячи) и почти в 60% своих торговых POS-терминалов по всей стране в (это 500 тысячах POS-терминалов Сбербанка). С начала 2017 года Сбербанк планирует обеспечить приём карт «МИР» во всех своих POS-терминалах.

А уже в ноябре 2016 года к приёму карт «Мир» от Сбербанка приступили 8,5 тысяч магазинов торговых сетей X5 Retail Group («Перекрёсток», «Пятёрочка», «Карусель»), охватив тем самым сразу 56 регионов России [1].

Если говорить о чистой прибыли НСПК, то за 2015 год она составила 1,2 млрд руб., тогда, когда годом ранее у компании был убыток на 90 млн руб. Наибольший доход компании за 2015 г. принесло именно обслуживание карт Visa и MasterCard – 2,8 млрд руб. А наибольшие затраты были связаны с обеспечением работы операционно-клирингового центра (900 млн. руб.) и управленческих расходов (735 млн. руб.).

В последующие периоды, прогнозируется рост годовой доходности НСПК от обслуживания платежных систем, поскольку Visa и MasterCard начали вносить оплату НСПК не с начала года: они перевели весь трафик весной 2016 года. Также, в этом году, планируется переход на НСПК систем с меньшими оборотами в России – China Union Pay, JCB, и American Express.

По картам Мир на данный момент недорогое годовое обслуживание – от 90 рублей по стандартной дебетовой карте. Для сравнения, обслуживание самых дешевых карт систем Visa и MasterCard в среднем колеблется от 200 до 600 рублей.

Разработчики данной карты стремятся сделать её удобным средством безналичной оплаты услуг нашей современной жизни. Например, в республике Мордовия благодаря транспортному приложению для пластиковых карт «Мир» стала возможной оплата проезда в общественном транспорте. В будущем году банки планируют выпуск данных карт, оснащенных современной бесконтактной технологией оплаты. Также стоит вопрос о возможности запуска сервисов Apple Pay и Samsung Pay по картам «Мир». В настоящее время разрабатывается электронная цифровая подпись, которая позволит записать на карту рецепт, который будет считываться в аптеках. Мы считаем, что реализация всех этих идей обеспечит нам высокую мобильность в жизни.

При поездках за границу люди могут оплатить услуги кобейджинговой картой. Банки выпускают кобейджинговые карты в виде совместных карт двух платежных систем: «Мир» и другой международной платежной системы, например «Мир-Maestro». Принцип работы такой карты очень прост: в России данная карта работает как карта «Мир», а за пределами РФ (во всей международной сети), соответственно, как карта Maestro. В планах российских банков есть замысел выпуска кобейджинговых карт и с другими платежными системами, такими как, японской JCB и американской American Express [2].

По нашему мнению у российской национальной платежной карты хорошие перспективы. В дальнейшем карта «Мир» будет полнофункциональной, чтобы пользователям были доступны все возможные функции и сервисы, необходимые для современного мира. С развитием этой системы будут введены бонусные программы и специальные предложения как для бизнеса, так и для частных лиц. Таким образом, она станет более привлекательной, как обычным гражданам, так и ещё большому количеству банков, которые будут ее выпускать.

Список литературы

1. Официальный сайт национальной платежной системы Российской Федерации <http://www.nps-rus.ru/> (дата обращения 24.12.2016 г.)
2. Официальный сайт национальной платежной карты «Мир»: <http://mironline.ru/>
3. Выпуск первых платежных карт Национальной платежной системы РФ: http://www.cbr.ru/bank-notes_coins/base_of_memorable_coins/print.aspx?file=his/5111-0310.htm
4. Хлестова К.С. Трансформация регионального экономического пространства в современной России: проблемы и перспективы // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2017. № 1(34). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4133>
5. Ольховский В.А., Галимова Г.А. Современное формирование национальной системы платежных карт в России. Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования» - №6, 2014 г.

ВЕРБИЦКИЙ И. В., НИКОЛЕНКО О.И., ШАЙКИН А.С.
Луганский национальный университет имени Владимира Даля

VERBITSKY I.V., NIKOLENKO O.I., SHAJKIN A.S.
Lugansk National University named after Vladimir Dahl

ДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

ACTIONS OF THE STATE AND THE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS

Аннотация

В связи с валютным кризисом 2014 года многие предприятия и простые граждане понесли убытки. В статье проанализированы и исследованы методологии действий государства и предприятий, которые подверглись данному кризису. Сделаны соответствующие выводы, в которых предлагаются и выделяются необходимые действия по минимизации убытков, во время валютных кризисов.

Abstract

In connection with the exchange krizsom 2014 many businesses and ordinary citizens have suffered losses. The article analyzes and studies the state action methodology and enterprises that exposing this crisis.

Made suitable conclusions which predlgayu and allocated the necessary steps to minimize losses during currency crises.

Ключевые слова: кризис, валюта, банк, предприятие, риск, валютная политика, курс валют
Keywords: crisis, currency, bank, prepdrityat risk, monetary policy, exchange rate

В 2014 году вследствие введения экономических санкций со стороны западных стран и стремительного падения цен на энергоресурсы, произошла девальвация российского рубля, что приблизило экономику Российской Федерации к состоянию кризиса, вследствие увеличения инфляции и вывода иностранного капитала из России.

Валютный курс — цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, драгоценных металлах, ценных бумагах.

В сложившейся ситуации в мире курс валют многих стран начал резко меняться, что в свою очередь оказало влияние на всю мировую экономику, так как резкие изменения в курсе валют всегда влекут за собой последствия. В частности курс рубля стал существенно хуже, чем был.

По заявлению Центрального банка России от 31 октября 2014 года, ослабление рубля было вызвано снижением цен на нефть и ужесточением антироссийских экономических санкций. Председатель правительства РФ Дмитрий Медведев в декабре 2014 года подтвердил этот вывод. В свою очередь, ослабление российской валюты и введённые Россией в августе 2014 года контрсанкции (внешнеторговые ограничения) привели в конце года к увеличению инфляции.[2].

Что бы до конца понять как сложилась текущая ситуация, стоит учесть все факторы, влияющие на курс валют.

К факторам, влияющим на валютный курс относятся:

- Темп инфляции. Как известно высокие показатели темпа инфляции в стране снижают курс национальной валюты, в виду того что курс валют зависит от их покупательной способности, а покупательная способность в свою очередь зависит от темпа инфляции. Эта зависимость сильно проявляется в наше время в силу тотальной глобализации предприятий почти всех стран мира, за исключением некоторых (Северная Корея и т.п.), а так же развитыми международными отношениями которые стимулируют обмен капиталами, услугами, работами, рабочей силой и т.д.;
- Текущее и перспективное положение платёжного баланса. При активном и стабильном платёжном балансе в государстве, курс национальной валюты государства растёт, так как создаётся и поддерживается спрос на данную валюту в виду того что все страны предпочитают проводить международные операции в национальной валюте. В наше время на платёжный баланс влияет множество факторов, среди которых можно выделить: движение капиталов, международные отношения между государствами, политика государств и т.д.;
- Политика установления и регулирования процентных ставок. Разница в процентных ставках, в большинстве случаев, влияет на движение капиталов между государствами, особенно так называемых «горячих денег»;
- Действие на мировом рынке валют спекулянтов. Суть этих действий заключается в манипуляциях направленных на валютный курс путем операций по купле/продаже, которые проводят участники валютного рынка.
- Степень использования национальной валюты при проведении международных расчётов и операций. Большая степень использования национальной валюты даёт возможность улучшить состояние спроса и предложения на валюту и, так или иначе, способствует стабилизации валютного курса даже в самых ожесточённых условиях;
- Скорость принятия решений при проведении денежных операций в международном масштабе. В виду того что даже ожидания участников международных отношений, влияют на валютный курс и платёжный баланс, что приводит к ускорению или замедлению скорости расчётов;
- Доверие к валюте населения и государств. Доверие зависит от положения экономики государства и от политической ситуации не только в конкретном государстве, но и в целом по миру. Масштабы и частота колебаний валютного курса страны также оказывают существенное влияние на степень доверия;
- Валютная политика инструментарий государственного регулирования валютного курса существенно влияет на его динамику. Рыночное формирование валютного курса обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. Государственное регулирование валютного курса направлено на его приведение в соответствии с задачами валютно-экономической политики.

- Цели, и степень реализации целей валютной политики. С помощью валютной политики государство может влиять на валютный курс и динамику валютного курса. Цели и задачи валютной политики разнятся от текущих и прогнозируемых положений дел в государстве и на мировом рынке. Однако при правильных постановках целей и задач, а так же при своевременной их реализации это несёт существенное влияние на курс валют, не только собственного государства, но так же, частично, затрагивает и курсы валют других государств [2].

Исходя из вышеперечисленных факторов, можно сделать вывод, что нельзя полностью переложить вину за ухудшение курса рубля на реакцию западных партнёров в связи возвращения Крыма России, хотя нелепо отрицать, что она, а так же последующая напряжённая геополитическая ситуация всё же сыграли ключевую роль.

Что бы выйти из сложившейся ситуации стоит определить, на что необходимо обратить внимание в первую очередь.

На данный момент можно выделить следующие факторы улучшения и стабилизации рубля:

- Цены на энергоресурсы. Экономика России в большой степени зависит от цен на нефть и газ, (следствие ведения сырьевой экономики), поэтому большую часть дохода в государственный бюджет РФ составляют финансы от операций по продаже этих ресурсов, следовательно, повышение цен на нефть и газ, прямым образом влияют на курс рубля;

- Уровень доверия к рублю - как предприятий, так и населения. При высоком уровне доверия будут расти вклады в национальной валюте, которые в свою очередь не только способствуют росту кредитования экономики, но ещё и увеличивают курс рубля, за счёт того, что денежная масса будет работать на инвестирование в экономику государства, а не на потребление;

- Степень привлечения инвесторов к российским рынкам. Покупка ценных бумаг РФ почти во всех случаях производится в рублях, которые покупают заинтересованные нерезиденты, при обмене валют;

- Стабильность текущей и прогнозируемой политической ситуации в государстве, что составляет основу для экономического роста и развития не только России, но и любого государства в целом;

- Увеличение объёмов и качества производимых товаров потребления, уменьшение объёмов импорта (в виду того что импортные товары, как правило, необходимо приобретать за валюту государства экспортера);

- Налоговый период;

- Оптимальное и аккуратное использование плавающего курса, который способен адекватно стабилизировать рубль согласно вызовам мировой экономики. Но здесь есть и свои риски, так как многие эксперты соглашаются в том, что это откроет возможности для масштабного внешнего влияния на курс, в том числе и негативного;

- Изменения ключевой ставки процента и прочие экстренные меры [1].

Государство в свою очередь может повлиять и влияет на большинство из перечисленных факторов, однако цены на нефть и спекуляция на валютных рынках остаётся, как правило, вне досягаемости влияния действующей власти страны.

Для поднятия курса рубля, относительно иностранных валют, необходимо провести ряд мероприятий, к которым следует отнести следующие: выход из позиции сырьевой экономики, импортозамещение, привлекательная налоговая политика для инвесторов, расчёты по международным платежам в национальной валюте и многие прочие.

Ни смотря на то, что правительство РФ делает всё возможное, курс рубля, тем не менее, не спешит меняться в нужную сторону, поскольку всё-таки в большой степени зависит от мировых цен на нефть и газ.

В данной ситуации предприятия, которые работают с иностранными предприятиями или рассчитываются с другими предприятиями в иностранной валюте, зачастую это американский доллар, пострадали во время кризиса сильнее всего. Все предприятия, работающие с иностранными фирмами можно поделить на три типа: экспортеры, импортеры и предприятия смешанного типа.

Наиболее от валютных колебаний страдают предприятия, которые закупают товар в одной валюте, а продают в другой. Зачастую предприятие, которое занимается подобной деятельностью, является как импортером, так и экспортером. Для роли импортера риск так сказать «прогадать с курсом» наиболее высок в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа. В ситуации, когда предприятие выступает в роли экспортера с момента получения запроса на поставку това-

ра до его оплаты покупателем или во время переговоров с ним курс валюты снизится, то предприятие-экспортер несет наибольшие убытки связи с колебаниями курса. [3]

Во время валютного кризиса в конце 2014 года многие предприятия понесли значительные убытки из-за того что не учитывают важность такого рода рисков. Предприятия считают, что затраты на управление риском, связанным с колебанием валют, намного выше, чем потери при непосредственном колебании курса. Чтобы избежать данных рисков, необходимо проводить комплексную проверку договоров предприятия с иностранными фирмами или просто фирмами, с которыми идет расчет в иностранной валюте в ближайший срок. Такие проверки необходимо проводить, как только происходят какие-либо макроэкономические события. Следить за такими событиями необходимо «компетентным взглядом». На крупных предприятиях этим должны заниматься руководители и специалисты финансового отдела совместно с управляющими риском на предприятии. Однако не редко предприятия обращаются за консультацией к сторонним фирмам, которые специализируются на данном типе услуг. При этом зачастую затраты на эти услуги превышают потери при колебании курса валют или если бы предприятие имело собственный штат соответствующих сотрудников. [4]

Предприятия зачастую начинают задумываться о потерях при валютных колебаниях, когда понесут убыток. И только тогда начинают заниматься управлением в данной области своей деятельности. При этом многие предприятия часто перегибают палку и пытаются не только сократить до минимума потери при динамике курса валют, но и получить прибыль от нее, при этом страдает основное производство предприятия, что ведет за собой еще большие убытки. Поэтому нужно принять определенную стратегию поведения в таких случаях и всегда придерживаться ее в подобных ситуациях. При реализации такой стратегии риск-менеджер сотрудничает с ключевыми отделами предприятия и влияет на работу отдела снабжения, отдела сбыта и др.

Исходя из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о необходимости создания подразделений, которые бы непосредственно занимались анализом и прогнозированием ситуации с курсами валют, которые используются в конкретном производстве, и давали рекомендации и план действий на определенный период. Однако не все предприятия могут и считают нужным создавать такие подразделения, ведь при стабильной ситуации это подразделение становится лишь источником затрат, без каких либо результатов. Следовательно, стоит задуматься о создании на государственном уровне центров регионального анализа и диагностики не только мировых валютных рынков, но и ситуации между регионами страны, эти центры смогли бы облегчить работу местному административному аппарату в сфере распределения финансовых ресурсов на местах, и могли бы оказывать услуги местным предпринимателям по выдаче результатов анализа и прогноза по интересующим их вопросам, созданию рекомендаций, на какой либо период.

Список литературы

1. Носкова И.Я. Валютные и финансовые операции: Учебник. — Ф.: Финансы: ЮНИТИ, 2011. — 147 с.
2. Сурен Лизелотт. Валютные операции. Основы теории и практика. Пер с нем. — М.: Дело, 2012. — 176 с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007.
4. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. К. 2012. - С. 317

ВИННИКОВА А. С., ЖАЛОБИНА А. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

VINNIKOVA A.S., ZHALOBINA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СОСТАВ И СТРУКТУРА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

STRUCTURE AND STRUCTURE OF USE OF THE INCOME OF THE POPULATION

Аннотация

В статье подробно рассмотрены сущность доходов и их виды, проанализирована состав доходов населения и структура их использования, выявлены острые проблемы, связанные с распределением доходов населения, показателями бедности и долями лиц с доходами ниже прожиточного минимума.

Abstract

In article the essence of the income and their types are in detail considered, it is analysed structure of the income of the population and structure of their use, the burning issues connected with income distribution of the population, indicators of poverty and shares of persons with the income below a subsistence minimum are revealed.

Ключевые слова: доходы, уровень жизни, показатели бедности.

Keywords: income, standard of living, poverty rates.

Доход как социально-экономическая категория представляет собой приток денежных средств и материальных ценностей, полученных в результате определенной деятельности государством, юридическим или физическим лицом [2].

Из-за многообразия сфер деятельности доходы классифицируются по различным критериям:

- по форме получения (натуральные и денежные доходы);
- по источникам получения (заработная плата, социальные трансферты, материальная помощь, доходы от собственности, доходы от предпринимательской деятельности, заемные доходы);
- по факторам производства (заработная плата, доходы с капитала и инвестиционных ресурсов, доходы от использования земли и естественных ресурсов, доходы от предпринимательской деятельности);
- по способу получения дохода (легитимные, имеющие законную форму, с которых уплачиваются налоги; нелегитимные, подразделяющиеся на доходы криминального происхождения и доходы от экономической деятельности, с которой не уплачиваются налоги).

Доходы неразрывно связаны с уровнем и качеством жизни населения. Под качеством жизни населения понимается степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека.

В России существует ряд социально-экономических показателей, применяющихся для измерения уровня жизни населения. К таким показателям относятся денежные доходы и расходы населения, их структура и использование; реальные доходы населения; показатели дифференциации доходов населения (распределение населения по уровню доходов, концентрация доходов, коэффициент расслоения общества – индекс Джини); уровень бедности; прожиточный минимум.

Самым распространенным индикатором изменения уровня и качества жизни населения является динамика доходов и расходов населения, наглядно демонстрирующая способность граждан к накоплению денежных средств.

По данным Федеральной службы государственной статистики денежные доходы населения России в 2015 году составили 53101 млрд. рублей, в 2014 году – 47921 млрд. рублей, в 2013 – 44650 млрд. рублей, в 2012 – 39904 млрд. рублей. Т.е. к 2015 году общая сумма денежных доходов населения увеличилась на 25% по сравнению с 2012 годом [4].

Величина среднедушевых денежных доходов в России составила в 2015 году – 30225 рубля, в 2014 году – 27767 рубля; в 2013 году – 25928 рубля, в 2012 году – 23221 рубля, т.е. в среднем увеличение составило 23%.

Что касается Челябинской области, то в 2015 году величина среднедушевых денежных доходов населения составила 24464 рублей, это 5-ое место в Уральском федеральном округе (1 место принадлежит Ямало-Ненецкому автономному округу, 2 место – Ханты-Мансийскому автономному округу, 3 место – Свердловской области) [3].

Структура денежных доходов населения России за рассматриваемый период существенно не меняется и в среднем доходы от оплаты труда составили 66%, предпринимательские доходы – 7%, социальные выплаты – 18%, доходы от собственности – 7%, прочие доходы – 2% [4].

Аналогичная структура денежных доходов населения характерна и для Челябинской области. Здесь наибольший удельный вес также занимают доходы от оплаты труда (41,3%) и социальные выплаты (21,8%), далее идут доходы от предпринимательской деятельности (7,3%), доходы от собственности (5,1%) и прочие доходы (24,5%) [3].

В настоящее время продолжается тенденция роста численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Несомненно, она отрицательно влияет на всю экономическую и социальную сферу государства. В 2015 году численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составила 19,1 млн. чел. или 13,3% от общей численности населения [4].

В Челябинской области этот показатель равен 489,7 тыс. чел. и 14% соответственно [3].

В большей мере о качестве жизни населения говорят данные о структуре использования денежных доходов населения. Как правило, население использует денежные средства на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за кредиты и др.), формирование сбережений во вкладах, ценных бумагах, приобретение недвижимости, покупку иностранной валюты [1].

Денежные расходы населения в 2015 г. по сравнению с 2012 г. возросли на 20,3% и составили 59067 млрд. рублей, в 2014 году – 56488 млрд. рублей, 2013 году – 52324 млрд. рублей, 2012 году – 47084 млрд. рублей [4].

Что касается Челябинской области, то в 2015 году денежные расходы населения составили 23440 руб., это на 44 п.п. больше чем в 2012 году [3].

К сожалению, положительная тенденция в соотношении между доходами и расходами населения не выявлена, в настоящий момент наблюдается дефицит (расходы превышают доходы).

Данные Росстата показывают, что главное направление расходов населения – это расходы на покупку непродовольственных товаров, на их долю в 2015 году пришлось 36,3%, что на 4,6 п.п. меньше, чем в 2012 году. Второе место занимают расходы на покупку продуктов питания, на их долю в 2015 году пришлось 31% всех расходов населения, что на 3,2 п.п. больше, чем в 2012 году. Данное говорит о том, что в сложных экономических условиях традиционно растет доля потребительских расходов на продовольственные товары при сокращении потребления непродовольственных товаров.

В зависимости от финансового обеспечения, культурных ценностей, состава членов семьи, вкусов и предпочтений, ожидаемых экономических ситуаций в стране и даже климатических условий меняется структура потребительских расходов. Но существуют такие расходы, от которых человек не сможет отказаться в любом случае (обязательные расходы). К ним можно отнести: расходы на покупку одежды и обуви, транспортные расходы, расходы в сфере ЖКХ, здравоохранения.

Таким образом, несмотря на ряд положительных тенденций в изменении уровня доходов и расходов, нельзя аналогично оценивать уровень и качество жизни населения. Поскольку данный показатель является комплексным индикатором, учитывающий совокупность социально-экономических показателей.

Список литературы

1. Домрачева Д.О., Дубынина А.В. Потребительские расходы домашних хозяйств российской экономики: тенденции и перспективы // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, 2016. – с.56-60.
2. Дубынина А.В. Доходы и расходы домашних хозяйств и их роль в измерении уровня и качества жизни населения // Домашнее хозяйство в прошлом и настоящем: материалы Международной научно-практической конференции / Под ред. Я.С. Ядгарова, 2013. – с.31-36.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2015 // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm.
4. Российский статистический ежегодник – 2015 // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm.

ВОЛЧЕК Е.В., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский национальный университет имени Владимира Даля
г. Луганск

VOLCHEK E.V., KUSENKO N.A.

Lugansk national university named by Vladimir Dahl
Lugansk

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY ENTERPRISE

Аннотация

В статье рассмотрен метод оценки финансовой устойчивости при помощи абсолютных и относительных показателей, выявлены недостатки и преимущества их применения. Определена необходимость проведения данного анализа для успешного управления предприятием.

Abstract

The article describes the method of assessment of financial stability with the help of absolute and relative indicators identified advantages and disadvantages of their application. Identified the need for this analysis to successful company management.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, типы финансовой устойчивости, собственные оборотные средства, финансовые коэффициенты.

Keywords: financial stability, enterprise, types financial stability, working capital, financial ratios.

В условиях рыночной экономики обеспечение финансовой устойчивости является основной проблемой, как для отдельного предприятия, так и для экономики страны, в целом. Залогом финансовой устойчивости служит экономически грамотное управление предпринимательской деятельностью, при котором исследуется степень возможности каждого предприятия в достижении и поддержании стабильного и эффективного развития экономики. В частности, финансовая устойчивость является собой исходную информацию для заинтересованных лиц.

Поэтому, можно утверждать, что оценка финансовой устойчивости составляет одну из важнейших задач перед руководством предприятия, так как именно от результатов деятельности этого предприятия, а также от изменений внешней рыночной среды зависит его финансовая устойчивость.

В экономической теории и практике существует множество различных методических разработок для анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия. При этом, говоря о методике анализа, чаще всего, подразумевается совокупность методов и приёмов, которые аналитики выбирают для достижения поставленной цели [1]. Методические вопросы оценки финансовой устойчивости нашли своё отражение во многих работах учёных-экономистов, в частности Л.Т.Гиляровской, В.В. Ковалёва, Г.В. Савицкой, В.И. Бариленко, А.Д. Шеремета, М.В.Мельник, Л.В. Донцовой и многих других. Вместе с тем, следует отметить, что в экономической литературе все существующие методы анализа ещё недостаточно раскрыты.

Цель статьи – анализ методологического подхода к оценке финансовой устойчивости на основе расчёта абсолютных и относительных показателей, выявление преимуществ и недостатков данного метода.

Следует отметить, что среди многочисленных работ и исследований в области анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия нет единого подхода, в том числе, отсутствует единая методика, нет единого перечня показателей и методики их расчёта и трактовки. В свою очередь, каждый метод анализа имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Исходя из этого, выбор метода оценки финансовой устойчивости предприятия зависит от поставленных целей и задач. Большинство же учёных солидарны во мнении, что для получения более точных результатов анализа лучше использовать несколько методик.

На практике в деятельности современных предприятий наиболее приемлемым считается применение коэффициентного метода, базирующегося на расчёте абсолютных и относительных показателей оценки финансовой устойчивости. Как утверждают многие исследователи-экономисты, данная методика даёт возможность всесторонне и более расширенно изучить финансовую устойчивость предприятия, используя данные годовой отчётности.

Расчёт абсолютных показателей концентрирует внимание на достаточности пополнения и обеспеченности запасов собственными и привлечёнными к ним средствами. Для оценки финансовой устойчивости А. Д. Шеремет предлагает применять методику расчета трёхфакторной модели типа финансовой ситуации. Характерной чертой данной методики является то, что, помимо трёх типов финансовых ситуаций (абсолютное, нормальное и неустойчивое финансовое состояние), включается еще понятие кризисного финансового состояния, предполагающего ситуацию, когда предприятие находится на грани банкротства [2].

Методика, разработанная Шереметом А.Д., Сайфулиным Р.С. и Негашевым Е.В., подходит для ускоренного анализа финансовой устойчивости. При помощи оценки типа финансовой устойчивости можно выявить финансовое состояние предприятия и наметить меры по его изменению. Таким образом, основным преимуществом методики расчёта абсолютных показателей считается простота её использования, однако её нельзя назвать объективной, поскольку определяет лишь внешние стороны факторов влияющих на финансовую устойчивость, не учитывая при этом индивидуальные особенности предприятия. Недостатком данного метода является также краткосрочность его анализа из-за вероятности изменения величины запасов в течение отчётного периода.

Особое значение при анализе финансовой устойчивости отводится расчёту относительных коэффициентов. Их использование даёт возможность сглаживать искажающее влияние инфляции. Рассчитанные показатели коэффициентов за отчетный период сопоставляются со среднеотраслевыми, статистическими значениями, значениями за прошлые периоды, и тем самым определяется реальное финансовое положение, а также слабые и сильные стороны предприятия.

Метод коэффициентного анализа является наиболее классическим из всех существующих методов. Учёные А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин и Е.В. Негашев в формировании методики основывались на мнении, что финансовое состояние любого предприятия характеризуется размещением его средств, состоянием его источников и зависит от путей их формирования [2]. Так, с помощью относительных показателей можно оценить динамику финансовой структуры, финансовой устойчивости предприятия, даже если у руководителя предприятия нет возможности проводить непрерывный и полный финансовый анализ.

Как уже говорилось, существует множество коэффициентов, определяющих разные аспекты финансовой устойчивости предприятия. Однако такое разнообразие во многом усложняет общую оценку финансового состояния. Большинство коэффициентов взаимосвязаны, а некоторые даже дублируются, но при этом рассчитываются по-разному, что дает возможность выбрать удобный для себя способ расчёта. Применяя систему коэффициентов для оценки финансовой устойчивости, нужно учитывать условия деятельности предприятия, а также ряд факторов, оказывающих влияние на значения коэффициентов (отраслевая принадлежность, условия кредитования, структура источников средств, репутация предприятия и др.) [3].

Таким образом, на практике, оценивая финансовую устойчивость, необязательно использовать весь набор коэффициентов. Достаточно определить ключевые из них, дающие возможность принять конкретные решения по поводу уровня финансовой устойчивости предприятия. Каждая методика анализа имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому, выбирая метод оценки финансовой устойчивости предприятия, необходимо учитывать конкретно поставленные цели анализа.

Список литературы

1. Мельник В.М. Основы экономического анализа; краткий теоретико-методологический курс: учеб. пособие/ В.М.Мельник.- К.: Кондор, 2003. – 128с.
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208с.
3. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.- практ. пособие. – 2-е изд., исправ. – М.: Дело и сервис, 2000. – 256 с.

ГРИШКОВСКАЯ Ю.Н., КОСТИНА О.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

GRISHKOVSKAYA Y.N., KOSTINA O.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga branch

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ И МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

MICROFINANCE AND SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN CRISIS

Аннотация

В статье рассмотрено понятие и значение «микрофинансирования», ключевые особенности микрофинансирования, его преимущества и недостатки применения в кризисных условиях. Исполь-

зования микрофинансирования как инструмента Государственного фонда поддержки предпринимательства в Калужской области.

Abstract

The article deals with the concept and meaning of "microfinance", the key features of microfinance, its advantages and disadvantages in the use of crisis. The use of microfinance as a tool of the State Fund for Entrepreneurship Support in the Kaluga region.

Ключевые слова: микрофинансирование, малый и средний бизнес, микрофинансовая организация, фонд поддержки предпринимательства Калужской области.

Key words: microfinance, small and medium enterprises, microfinance organization, Fund for Entrepreneurship Support of the Kaluga region.

Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день малый и средний бизнес являются основой рыночной экономики многих развитых государств, ведь именно малый и средний бизнес в большей степени формируют ВВП (60-70%). Тем не менее, малый и средний бизнес в кризисное время является одной из наиболее уязвимых областей экономики. По статистическим данным, представленным на информационном портале «Микрофинансирование в России», в Российской Федерации только за период 2014 – март 2015 года прекратили свою деятельность 647 тысяч индивидуальных предпринимателей и порядка 22 тысяч фермерских хозяйств [9]. Приведенная статистика свидетельствует о необходимости введения новых инструментов, которые помогли бы субъектам малого и среднего бизнеса «удержаться на плаву» в тяжелое кризисное время. Одним из таких инструментов сегодня стало микрофинансирование.

Микрофинансирование представляет собой предоставление широкого спектра финансовых услуг, в том числе депозитов, займов, расчетно-кассового обслуживания и других услуг, которые связаны с финансированием субъектов малого и среднего бизнеса. К особенностям микрофинансирования следует отнести [3]:

- наличие целевой аудитории (мелкие и средние предприниматели, а также малообеспеченные слои населения);
- короткие сроки кредитования;
- небольшие размеры займов;
- гибкие подходы к обеспечению возвратности займов;
- сравнительно высокие процентные ставки по кредитам.

Микрофинансирование имеет свои преимущества и недостатки. Основным преимуществом микрофинансирования является тот факт, что оно помогает организациям малого и среднего бизнеса осуществлять свою деятельность даже в сложных экономических условиях, ведь на помощь малым и средним предпринимателям всегда готовы прийти микрофинансовые организации. Микрофинансирование способно не только повысить финансовую устойчивость малого и среднего бизнеса, но и расширить данный сектор, а также повысить ассортимент и качество финансовых услуг, сформировать кредитную историю у мелкого заемщика. Основным недостатком микрофинансирования являются завышенные процентные ставки по кредитам и небольшие сроки кредитования. Однако данные неудобства компенсирует упрощенная процедура получения займов. Также микрофинансовые организации, в отличие от банков, к вопросу обеспечения кредитами подходят более гибко. Ярким примером является требование к «возрасту» организации. Банки готовы предоставить кредит компании, которая существует порядка года. Микрофинансовые организации согласны предоставить необходимую сумму организациям-новичкам, которые только появились на рынке.

На сегодняшний день процесс микрофинансирования является одной из ведущих антикризисных мер, которая, по оценкам экспертов, способна улучшить не только экономическую, но и социальную ситуацию в стране. За период с 1 июля 2014 года по 30 июня 2015 года рынок микрофинансирования в России вырос на 20%, а портфель микрофинансовых займов составил 55 млрд. руб. [10]. В связи с возросшей ролью микрофинансирования различные фонды поддержки предпринимательства готовы предоставить малым и средним предпринимателям микрозаймы на развитие бизнеса. В качестве примера рассмотрим деятельность Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области. Данный фонд предоставляет организациям и предпринимателям микрозаймы на развитие бизнеса на срок до 3-х лет в размере до 1 млн. руб. Основными преимуществами, которыми обладает данный фонд, являются [7]:

- процентная ставка от 5% до 15%;

- начисление процентной ставки в зависимости от вида экономической деятельности на остаток задолженности;
- возможность составления графика погашения микрозайма с учетом сезонности бизнеса;
- возможность досрочного погашения задолженности.

Фонд готов предоставить микрозайм любой организации или предпринимателю, которые зарегистрированы и осуществляют свою деятельность на территории Калужской области, а также обеспечивают софинансирование представленного проекта из собственных средств в размере не менее десяти процентов от стоимости проекта (с более подробным перечнем условий можно ознакомиться в правилах предоставления Государственным фондом поддержки предпринимательства Калужской области микрозаймов и займов). Финансовые средства фонда формируются за счет средств бюджета, собственных средств фонда, заемных средств, а также добровольных взносов юридических и физических лиц.

Согласно данным, предоставленным Государственным фондом поддержки предпринимательства в Калужской области в 2016 году наибольший удельный вес в общем объеме поддержки субъектов малого предпринимательства занимают субсидии (65,2%), предоставленные как из Федерального бюджета, так и областного бюджета Калужской области, далее идут поручительства (20%) и микрозаймы (14,8%) соответственно. Следует также отметить, что в 2013г. микрозаймы составляли 19810 тыс. руб. или 6,6% от общей суммы финансирования предпринимательства в Калужской области, в 2014г. - 45383 тыс. руб. или 15,2%, и в 2015г. - 31763 тыс. руб. или 14,8% соответственно. Таким образом, количество микрозаймов малым предпринимателям за период 2013-2015гг. возросло на 60,4%. Это вызвано тем, что на фоне дорожающих заемных кредитных ресурсов в коммерческих банках предприниматели предпочитали брать микрозаймы, выдаваемые Государственным Фондом поддержки предпринимательства под более низкий процент [6].

Несмотря на то, что за период 2009-2015 гг. количество потребителей микрофинансовых услуг возросло более чем в 5 раз, на сегодняшний день все еще существуют определенные трудности в области микрофинансирования малого и среднего бизнеса. Для преодоления этих трудностей необходимо осуществить ряд соответствующих мер. К таким мерам можно отнести:

- совершенствование законодательства в области микрофинансовых механизмов;
- устранение административных барьеров для деятельности микрофинансовых организаций в регионах;
- увеличение числа специальных государственных целевых программ по развитию микрофинансирования;
- подготовка кадров для микрофинансовых организаций и др.

Тем не менее, несмотря на наличие определенных недостатков в сфере микрофинансирования, данная сфера обладает большим количеством преимуществ, основным из которых является реальный возрастающий спрос на микрофинансовые услуги.

Таким образом, микрофинансирование и малый и средний бизнес в условиях кризиса являются понятиями, которые становятся все ближе друг к другу. В целом в области микрофинансирования преобладают положительные тенденции, а достичь своего апогея микрофинансирование сможет лишь в случае, если микрофинансовые организации будут идти по пути увеличения клиентов и повышения прибыльности, а также предоставления кредитов на условиях, которые соответствуют рыночным. При выполнении соответствующих условий микрофинансирование сможет стать действительно эффективным инструментом развития малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Аксенова Т.И., Костина О.И. Особенности финансового менеджмента в малом бизнесе // В сборнике: [Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона](#). Материалы III межвузовской студенческой научно-практической конференции/Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРИП", 2016. – 2016. С. 53-57.
2. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Особенности регулирования малого предпринимательства в России и за рубежом// В сборнике: [Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы](#) сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции/Под ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. – Тула, 2015. С. 17-21.
3. Костина О.И., Фомичева А.А. Актуальные проблемы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области// В сборнике: [Современные концепции научных исследований](#) Материалы IV Международной научно-практической конференции. Нижегородский филиал МИИТ.// Под редакцией Н.В. Пшениснова-Н.-Новгород: ООО «Стимул-СТ», 2015. С. 143-146.

4. Костина О.И. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в Калужской области: анализ, тенденции, перспективы //Калужский экономический вестник № 4, 2016.С.64-71
5. Королев Д. А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России // Общество: политика, экономика, право. № 2, 2013
6. Государственный фонд поддержки предпринимательства Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://gfpp-kaluga.ru>
7. Микрофинансирование в России: [Электронный ресурс]. URL: <http://rusmicrofinance.ru> (Дата обращения 13.01.2017)
8. Микрофинансирование малого бизнеса: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru> (Дата обращения 16.01.2017)
9. Правила предоставления Государственным фондом поддержки предпринимательства Калужской области микрозаймов и займов: <http://gfpp-kaluga.ru/wp-content/uploads/>

ДАВЫДОВА Д.А., МАКСИМОВА Т.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

DAVYDOVA D.A., MAXIMOVA T.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ 275-ФЗ «О ГОСУДАРСТВЕННОМ ОБОРОННОМ ЗАКАЗЕ»

LAW REGULATION OF ACCOUNTING OF THE ORGANIZATION ON THE EXAMPLE OF A 275-FZ "ON STATE DEFENSE ORDER"

Аннотация

Правовое регулирование бухгалтерского учета зависит от сферы деятельности организации. Существуют определенные особенности при организации ведения бухгалтерского учета, в случае заключения государственных контрактов на выполнение государственного оборонного заказа. В статье рассмотрены и проанализированы эти особенности, а также выдвинуты требования к осуществлению бухгалтерского учета.

Abstract

Law regulation of accounting depends on the scope of activities of the organization. There are certain features in the organization of accounting in the case of public contracts for execution of the state defense order. The article describes and analyzes these features, and put forward requirements for implementation of accounting.

Ключевые слова: правовое регулирование, государственный оборонный заказ, бухгалтерский учет, аудит.

Keywords: law regulation, state defense order, accounting, audit.

Федеральный закон № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» [4] устанавливает правовые основы государственного регулирования отношений, связанных с выполнением государственного оборонного заказа, определяет основные принципы и методы государственного регулирования цен на товары, работы, услуги по государственному оборонному заказу.

Существуют определенные особенности при организации ведения бухгалтерского учета, в случае заключения государственных контрактов на выполнение государственного оборонного заказа (Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 47 «О Правилах ведения организациями, выполняющими государственный заказ за счет средств федерального бюджета, раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности» [2]):

– организация, выполняющая государственный заказ за счет средств федерального бюджета, осуществляет учет затрат, связанных с его выполнением, отдельно по каждому государственному заказу;

- по каждому государственному заказу организация обязана формировать полную производственную себестоимость.

В настоящее время помимо указанных выше Правил необходимо также руководствоваться «Порядком определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу» [3].

Согласно указанным документам, под затратами, связанными с исполнением государственных контрактов (контрактов), понимается их полная себестоимость, которая включает:

- прямые затраты;
- накладные расходы;
- коммерческие расходы.

Фактические затраты группируются в регистрах аналитического учета в следующем порядке:

- прямые затраты включаются непосредственно в себестоимость определенного вида выпускаемой по государственному заказу продукции;
- накладные расходы включаются в себестоимость пропорционально прямым затратам, количеству продукции и другим показателям, характеризующим продукцию, выполняемую по государственному заказу за счет средств федерального бюджета, и иную продукцию, выпускаемую организацией.

Номенклатура калькуляционных статей затрат, формирующих прямые расходы при выполнении государственного оборонного заказа, определяется каждой организацией самостоятельно с учетом требований «Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу». В настоящее время в оборонных отраслях промышленности сложилась следующая номенклатура прямых расходов (статей затрат) основного и вспомогательного производства:

- затраты на материалы;
- затраты на оплату труда основных производственных работников;
- отчисления на социальные нужды.

При этом в каждую из перечисленных статей включаются только те затраты, которые можно непосредственно отнести на увеличение стоимости конкретного контракта (то есть без проведения дополнительных процедур распределения расходов между контрактами (заказами)).

Кроме перечисленных выше прямых статей затрат в состав производственной себестоимости продукции (работ, услуг) включаются расходы по статьям:

- «Затраты на подготовку и освоение производства»;
- «Затраты на специальную технологическую оснастку»;
- «Специальные затраты».

В состав производственной себестоимости продукции, работ, услуг (контрактов) включаются также затраты, связанные с подготовкой и освоением производства. По данной статье калькуляции учитываются затраты связанные:

- с пусковыми расходами по запуску производства продукции на новых предприятиях, производствах, цехах и агрегатах;
- с расходами на подготовку и освоение производства новых видов продукции и новых технологических процессов.

В связи с тем, что фактические расходы, связанные с выполнением государственного оборонного заказа отличаются от плановых, организации формируют в бухгалтерском учете затраты по государственным оборонным заказам по плановым ценам, а все прочие расходы распределяют на иную продукцию.

Характерной особенностью учета и калькуляции в деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса является то, что вся информация о планируемых и фактических затратах в рамках государственного оборонного заказа подвергается аудиту со стороны государственного заказчика.

Можно выделить наиболее часто встречающиеся нарушения, которые встречаются в ходе аудита предприятий оборонно-промышленного комплекса:

- несвоевременный ввод объектов основных средств в эксплуатацию;
- необоснованное отражение в бухгалтерском учете внеоборотных активов и задолженности учредителей по вкладам в уставный фонд;
- нарушение порядка оценки незавершенного производства;

– налоговые риски по налогу на прибыль, связанные с изменением стоимости готовой продукции, которая была реализована ранее по предварительным ценам.

Таким образом, все организации, которые принимают участие в исполнении государственного оборонного заказа, как головной исполнитель, так и исполнители, вовлеченные в кооперацию, должны придерживаться при исполнении оборонного заказа следующих требований:

- открывать отдельные банковские счета по каждому государственному контракту;
- соблюдать особый порядок расчетов при использовании отдельных банковских счетов;
- предоставлять копии документов-оснований для выполнения платежей;
- обеспечивать целевое использование денежных средств и возможность внешнего контроля за движением денежных средств.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 9 января 2014 г. № 13 "Об утверждении Правил осуществления капитальных вложений в объекты государственной собственности Российской Федерации за счет средств федерального бюджета" // Справочно-правовой портал «Гарант»: [электронный ресурс] // Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70560180/paragraph/1:1>
2. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 47 "О Правилах ведения организациями, выполняющими государственный заказ за счет средств федерального бюджета, раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности" // Справочно-правовой портал «Гарант»: [электронный ресурс] // Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12108141/>
3. Приказ Минпромэнерго России от 23.08.2006 № 200 «Об утверждении Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу» // Справочно-правовой портал «Гарант»: [электронный ресурс] // Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/190366/paragraph/1:2>
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 275-ФЗ "О государственном оборонном заказе" // Справочно-правовой портал «Гарант»: [электронный ресурс] // Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291366/>
- 5.

ДЕЙНЕКО А. А.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

DEYNEKO, A. A.

Financial university at Government of Russian Federation
Chelyabinsk branch

ПОДХОД НА ОСНОВЕ РИСКОВ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

RISK-BASED APPROACH TO USING KEY PERFORMANCE INDICATORS AT BANKING SECTOR

Аннотация

В современных условиях сжимающегося банковского сектора многие банки столкнулись с необходимостью более эффективно оценивать свою деятельность. Существующий на сегодняшний день подход к оценке эффективности банков все меньше удовлетворяет растущие потребности менеджмента и акционеров, поскольку базируется в основном на финансовых индикаторах [2]. Разработка и согласование сбалансированной системы ключевых показателей внутри Банка является ключевой задачей правления, которая способствует улучшению финансового состояния кредитной организации и усилению контроля за выполнением стратегических задач. Однако, усилия, предпринимаемые для выполнения отдельных КПЭ рядовыми сотрудниками, могут способствовать увеличению уровня различного рода рисков, с которыми сталкивается кредитная организация.

Abstract

The vast majority of the financial institutions in the environment of a shrinking banking sector is currently facing a necessity to value their activity in a more effective way. The existing approach to effectiveness valuation less and less satisfies the demands of top management and stakeholders, since it is based on the financial indicators only. [2]. Balanced key performance indicators system development and approval is a primary task for top management, which leads to a better financial state, and increase in control under achievement of the strategic tasks. On the other hand the effort employees will apply to reach the goals can lead to an increased level of certain risks, each banks faces on a daily basis.

Ключевые слова: подход на основе рисков, КПЭ, риски, система ключевых показателей.

Keywords: RBA, risk-based approach, KPI, key performance indicators.

В условиях современного сжимающегося Банковского сектора каждая кредитная организация столкнулась с необходимостью находить новые способы для удержания позиции среди конкурирующих организаций. В настоящее время банку не достаточно оказать качественный сервис, запрошенный клиентом. Каждая кредитная организация стремится продать как можно большее количество продуктов из своей линейки каждому клиенту, вне зависимости от цели его визита в Банк. Банки осознали необходимость осуществления качественных кросс-продаж с использованием новейших разработок и методик из области маркетинга и психологии. Крупные кредитные организации отводят крупную часть ежегодного бюджета на развитие своих сотрудников, в части совершенствования навыков осуществления кросс-продаж и увеличению количества активно используемых продуктов среди существующей клиентской базы.

Важная задача, стоящая перед руководством крупной кредитной организации заключается в сложности осуществления контроля за выполнением основных стратегических задач. Для того чтобы доход от небанковских и комиссионных продуктов мог удовлетворить растущие требования акционеров, каждый рядовой сотрудник отвечает за выполнение целого ряда показателей по продажам продуктов различной категории. Подобный контроль стал возможным, благодаря разработанным на западе и широко применяемым методам контроля с использованием системы ключевых показателей. Ее построение помогает отследить успешность выполнения поставленных задач, эффективность различных техник ведения бизнеса, сфокусироваться на достижении особо прибыльных направлений, на приоритетных задачах в заданный период времени.

KPI – это показатели, по которым оцениваются результативность и эффективность действий персонала, процессов и функций управления компанией, эффективность конкретной производственной, технологической и другой деятельности [5].

КПЭ (ключевые показатели эффективности) активно используются для мотивации персонала и для расчета премиальной части оплаты труда. В крупных кредитных организациях заработок сотрудника зависит лишь на небольшой процент от фиксированного оклада и в большей степени от достигнутых ключевых показателей. Количество таких показателей может достигать 30 или более. Показатели учитывают весь функционал банка, отраженный в положениях о подразделениях, и охватывают проблемные зоны каждой функции, каждого подразделения [3].

В ряде случаев некоторые показатели могут быть сформированные в группы, на основе схожих параметров, или исходя из отношения к определенному виду продаваемого продукта или услуги. Примером может служить группирование ключевых показателей относительно принадлежности к банковскому продукту: кредитам, депозитам, расчетным счетам, качеству обслуживания, страховым продуктам, удаленному банковскому обслуживанию, иным комиссионным продуктам и т.д.

В погоне за выполнением всех поставленных задач сотрудники кредитной организации могут пренебрегать качественной верификацией принимаемых на обслуживание клиентов. Часто нарушение установленных бизнес-процессов может быть обосновано клиентоориентированностью и в свою очередь также приводить к повышению уровня отдельно взятого риска для банка. Понять, как может быть подвержена кредитная организация каждому виду риска, можно проанализировав две основные группы КПЭ, которыми руководствуются сотрудники банковской сферы в своей ежедневной работе.

Группа КПЭ 1 – Активы. Прирост портфеля. Одной из задач, которые ставятся перед руководителями отделений банков, является увеличение портфеля активов. В данный портфель могут входить кэш-кредиты (необеспеченные потребительские кредиты, автокредиты, товарные кредиты, и т.д.), кредитные карты, овердрафты, ипотека. Каждый отдельно взятый продукт может являться отдельной единицей в системе KPI. Порядок согласования выдачи кредита включает в себя множество этапов проверки кредитоспособности клиента. Клиента могут потребовать предоставить множество

подтверждающих документов, среди которых документы подтверждающие занятость, платежеспособность, отсутствие долговых обязательств и т.д. Однако, в последнее время в Банках широко используется такой инструмент как предварительно одобренный кредит. Многие получали звонок от сотрудника банка с предложением получить кредит наличными по одному паспорту. Банк формирует кредитный рейтинг клиента самостоятельно или с использованием информации, полученной от бюро кредитных историй. На основании имеющихся данных о совершенных ранее платежах банк создает суждение о кредитной дисциплине клиента и его платежеспособности. Данный продукт очень удобен для клиентов, так как требует минимального количества документов и времени на оформление. Получить наличные денежные средства можно в течении десяти-пятнадцати минут. Часто такой механизм согласования кредитных сделок может влиять на увеличение кредитного риска (риска невыполнения контрагентом своих обязательств). Клиент может скрыть актуальную информацию намеренно или переоценить свою платежеспособность. Невозврат клиентом кредиты возлагает на Банк необходимость в проведении дополнительной работы по возврату денежных средств (работа коллекторов, юристов), а также необходимость формирования повышенных резервов для соблюдения требований нормативных документов Банка России.

Группа КПЭ 2 – Пассивы. Срочные депозиты, депозиты до востребования, текущие счета. Каждый банк испытывает на себе риск недостаточной ликвидности или несбалансированной ликвидности, в случае, когда портфель пассивов и его стоимость не соотносится с активами, используемыми для получения дохода в виде процентов. Перед каждым сотрудником ставится задача по активному привлечению денежных средств в виде остатков на текущих счетах и срочных депозитах. Процесс принятия на обслуживание физического лица, индивидуального предпринимателя или юридического лица включает в себя множество ступеней и требует качественного изучения клиента, его рода деятельности, источников его дохода и т.д. В погоне за выполнением данного КПЭ, сотрудник, обладающим правом заключать договор банковского счета от имени Банка с клиентом может пренебрегать некоторым требованиями бизнес-процессов и законодательных актов. Привлечение денежных средств, полученных преступным путем или используемых для уклонения от налогов может привести к лишению Банка лицензии и к уголовному наказанию сотрудников и руководителей кредитной организации. Данная группа КПЭ связана с увеличением законодательного и репутационного риска. Привлечение большого количества срочных депозитов в иностранной валюте, может плохо сказаться на обеспечении обязательств банка по рублевым обязательствам и увеличивать валютный риск.

Среди КПЭ, не относящихся к вышеуказанным группам могут быть продажи комиссионных продуктов (смс-информирование, дистанционное обслуживание, мобильный банк, страховые небанковские продукты и т.д.). Некоторые из данных продуктов напрямую связаны с увеличением рисков, такие как, «коробочные» страховые продукты. Другие могут влиять на восприятие клиентами банка, влияя на уровень конкурентного риска [6].

Современный банковский сектор постоянно развивается, и руководство кредитных организаций понимает мотивацию сотрудников и их стремление достигать поставленные цели. Для контроля над уровнем определенных рисков используются отдельные КПЭ. Среди параметров, по которым может быть оценена работа сотрудника и рассчитана премиальная часть оплаты труда существующие следующие КПЭ: качество выдач кредитных продуктов (количество клиентов, получивших кредит и допустивших задержку по первому и последующему платежу), обновление клиентских данных (помогать снизить операционный риск, обеспечивая банк актуальными данными по клиентской базе), качество юридических досье клиентов (количество выявленных случаев недостачи необходимых документов или полей в анкетных данных), тайный покупатель (количество случаев, в которых сотрудник соглашается пренебречь некоторыми требованиями бизнес-процессов для удовлетворения запросов клиента), и т.д.

В заключении необходимо отметить, что многие банк стремятся применять подход, основанный на рисках (Risk-based approach или RBA) при использовании системы ключевых показателей и ведении хозяйственной деятельности. Три основные причины роста интереса коммерческих организаций к управлению рисками: ужесточение нормативных требований, формирование банком положительного инвестиционного имиджа, контроль рискового профиля, стабилизация доходности [4]. Подход на основе рисков, является основополагающим фактором, при исполнении Банками таких международных стандартов как стандарт организации FATF в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, принятом в 2012 году [1].

Сам факт включения некоторых рисков в перечень основных КПЭ указывает на то, что современные кредитные организации уделяют данному вопросу особое внимание. Без баланса между КПЭ и анализом внутренних рисков долгосрочная успешная деятельность кредитной организации

невозможна. Каждый Банк стремится максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, в том числе человеческие, но при этом несет ответственность за деятельность каждого сотрудника, регулируя его работу и контролируя стремление к достижению установленных ключевых показателей эффективности.

Список литературы

1. GUIDANCE FOR A RISK-BASED APPROACH THE BANKING SECTOR // www.Fatf-gafi.org URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Risk-Based-Approach-Banking-Sector.pdf> (дата обращения: 06.02.2017).
2. Калмакова Н.А. Учет свойств в систематизации принципов, закономерностей и ключевых элементов развивающихся систем / Калмакова Н.А. // Управленческий учет. 2016. – № 8. – С. 8-17.
3. Корнев М. М. Оценка эффективности банковского менеджмента посредством системы kpi // Terra Ecomomicus. 2011. – Выпуск № 1-2 – том 9.
4. Лобанова Т.Н. «Система ключевых показателей эффективности деятельности банка» // www.Bankir.ru. – 2008.
5. О.Г. Коваленко О.Е. Медведева «Банковские риски: сущность, классификация» // Тольятти (Россия): Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 3.
6. Хлестова К.С. Необходимость совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщика с применением технологий сбалансированной системы показателей / Хлестова К.С. / Бизнес и общество. – 2014. – № 1. – С. 2.
7. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. – 236 с.

ДЕНИСЕНКО В.А., САЛИТА С.В.

Луганского национального университета имени Владимира Даля

DENISENKO V.A., SALITA S.V.

Department Luhansk Vladimir Dahl national university

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

PROBLEMS STABLE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В статье изучены теоретические и прикладные аспекты устойчивости банков РФ. Проведено обобщение предоставленных понятий устойчивости банка.

Abstract

The paper studied the theoretical and applied aspects of the stability of Russian banks. A generalization of the concepts provided by the bank's stability.

Ключевые слова: устойчивость, банк, банковская система, финансовая устойчивость.

Keywords: the stability of the bank, the banking system, financial stability.

Проблема активизации банковской деятельности с учетом ее значение для устойчивого и сбалансированного развития экономики приобретает особую актуальность в период экономических потрясений. В настоящее время происходят достаточно сложные процессы, направленные на преодоление кризисных явлений, сохранение банков, усиление роли банковского регулирования и надзора, укрепление финансовой устойчивости банков в будущем. В связи с этим возникает потребность во всестороннем анализе банковской системы, устойчивости банков РФ и в поиске путей выхода из кризиса и ликвидации его негативных последствий и разработки стратегии развития устойчивости банков. Для обеспечения национальной безопасности, удовлетворения потребностей экономики, предотвращения кризиса банковской системы, укрепления позиций отечественных банков на финансовом рынке нужны крепкие, стабильные и надежные банки, которые составят достойную конкуренцию иностранным. Для этого необходимо разработать и реализовать такой механизм формирования стратегического управления банковской системой РФ в условиях интегрированного мира, который определит приоритетные задачи по защите банковской системы от негативного влияния внешних факто-

ров и укрепит ее позиции на финансовом рынке с целью обеспечения успешных экономических преобразований и безопасности государства.

Актуальность данной проблемы, ее теоретическое и практическое значение, необходимость обеспечения стратегии развития устойчивости банков РФ для их надлежащего функционирования и устойчивого развития, с одной стороны, а также создание базовых предпосылок по выполнению банками своих функций, реализации роли в экономике с другой, что сказывается на надежности банковской системы в целом, на экономическом развитии страны и скорости рыночных трансформаций в процессе общественного воспроизводства, обусловили выбор темы статьи.

Вопросы устойчивости банков РФ и стратегии ее развития изучались как зарубежными, так и отечественными учеными. Среди авторов теоретических исследований работ можно назвать Д. Даймонда, Ф. Дибвига, В. Кари, Р. Джаганатана. Среди российских учёных вопросы устойчивости банков исследовали А. Пересецкий, С. Головань, А. Карминский, С. Дробышевский, К. Стырин, М. Малюткина, С. Парилова.

Цель данной статьи – изучение теоретических и прикладных аспектов устойчивости банков РФ.

Обобщение предоставленных понятий устойчивости дает основания утверждать, что устойчивость банков – это комплексная характеристика. С позиции методологии это означает, что управление устойчивостью банков следует рассматривать с позиции взаимосвязи трех основных уровней: первый уровень – объединение с экономикой в целом и ее региональных сегментов; второй уровень – взаимосвязи устойчивости отдельного банка с устойчивостью банковской системы в целом как целостного образования; третий уровень – с позиции отдельного банка как структурного элемента банковской системы [1].

Итак, устойчивость – это макроэкономическая характеристика, как всей банковской системы, так и отдельного банка как составного элемента данной системы. Устойчивость – одна из основных динамических характеристик экономической системы, являющая собой свойство возвращаться в равновесный, исходный или близкий к нему установившийся режим после выхода из него в результате какого-либо воздействия [2].

Обобщая исследования отечественных и иностранных экономистов можно выделить четыре основных подхода к определению понятия «финансовой устойчивости банков», а именно: микроэкономический, макроэкономический, комплексный и рейтинговый.

Устойчивость – это макроэкономическая характеристика, как всей банковской системы, так и отдельного банка как составного элемента данной системы. На современном этапе развития рыночной экономики и финансовой системы, обеспечения финансовой устойчивости банков требует комплексного системного подхода, который будет охватывать анализ деятельности, как отдельных банков, так и влияние на них со стороны макроэкономической среды.

Признаками устойчивости банковской системы являются: отсутствие кризисов в банковской системе; с рынка исчезает незначительное количество банков, сохраняется тенденция роста показателей деятельности банков; при усилении негативных внешних воздействий на банковскую систему сохраняется равновесие в ее развитии; возможность оценки рисков банковской деятельности и эффективного управления ими.

Таким образом, на современном этапе развития рыночной экономики и финансовой системы, обеспечения финансовой устойчивости банков требует комплексного системного подхода, который будет охватывать анализ деятельности, как отдельных банков, так и влияние на них со стороны макроэкономической среды

Список литературы

1. Галицкая С.В. Деньги. Кредит. Финансы: учеб. пособие / С.В. Галицкая. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Эксмо, 2009. – С.73.
2. Чикида, А. Деятельность коммерческого банка в современных условиях: монография / А. Чикида. - М.: Лаборатория книги, 2010. – С.133

ДОВБНЯ Т.В., САЛИТА С.В.

Луганский национальный университет имени Владимира Даля,
г. Луганск

DOVBNYA T.V., SALITA S.V.

Luhansk national University named after Vladimir Dahl,
Lugansk

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

IMPROVING THE MANAGEMENT STRUCTURE OF THE COMPANY'S CAPITAL

Аннотация

В данной работе рассмотрены основные проблемы структуры капитала, и предложены пути их решения. Обоснованы причины необходимости создания сбалансированной структуры капитала.

Abstract

In this research work are considered, the basic problems of capital structure, and the ways of their solution. Justified the reasons of necessity of establishing a balanced capital structure.

Ключевые слова: структура капитала, собственные средства, заемные средства.

Keywords: capital structure, own funds, borrowed funds.

Вопросы управления структурой капитала являются ключевыми в области финансового управления предприятием. Однако на сегодняшний день не существует более спорной и неоднозначной концепции, чем структура капитала предприятия, это связано с тем, что данная концепция имеет достаточно широкую область практического применения.

Структура капитала является объектом исследования многих ученых-экономистов. С момента выхода первой работы о данной теме, было разработано множество подходов и теорий, которые дополняются и совершенствуются до настоящего времени. Наибольший вклад в развитие взглядов в области формирования структуры капитала внесли зарубежные ученые (Ф. Модельяни, М. Миллер, Г. Дональдсон, С. Манер). Однако условия существования зарубежных предприятий значительно отличаются от российских. На формирование структуры капитала которых большое влияние оказывают такие особенности, как значительная асимметрия информации, во многом обусловленная низкой прозрачностью российских компаний, проявление агентских конфликтов и др. [2].

В наиболее общем виде понятие «структура капитала» характеризуется всеми зарубежными и отечественными экономистами как соотношение собственного и заемного капитала предприятия используемого в процессе финансового обеспечения своей хозяйственной деятельности.

Что касается управления структурой капитала, то оно представляет собой поиск оптимального соотношения собственных и заемных ресурсов, при котором достигается минимальная цена капитала и максимальная рыночная стоимость предприятия. Из этого следует определение оптимальной структуры капитала как соотношения собственных и заемных ресурсов, обеспечивающего наиболее эффективную пропорциональность между уровнем чистой прибыли и уровнем финансовой устойчивости предприятия.

Оптимальной структурой капитала считается такое соотношение заемных и собственных средств, при котором цена фирмы становится максимальной. Необходимо отметить, что значительная доля заемных средств на предприятии свидетельствует о его неустойчивом финансовом состоянии, неплатежеспособности и низкой стоимости предприятия, в то время как для фирмы не использующей заемные ресурсы характерен низкий уровень рентабельности собственных средств, и невозможность выплачивать высокие дивиденды, что приводит к снижению рыночной стоимости предприятия и рыночной стоимости акций. Таким образом, привлекая займы и кредиты, предприятие увеличивает финансовые риски, а финансирование деятельности за счет собственного капитала является более дорогостоящим. Исходя из этого, существует необходимость в поиске сбалансированной структуры капитала предприятия, которая может обеспечить ему устойчивое развитие [4].

Однако в настоящее время единой формулы данного расчета нет, и точно оценить значение оптимальной структуры капитала очень сложно. Поэтому менеджеры компании, пользуясь различными качественными и количественными методами, могут лишь определить для компании некий це-

левой уровень структуры капитала, который, на их взгляд, будет в наибольшей степени способствовать ее успешному развитию.

Так, при решении вопроса о выборе структуры капитала необходимо учитывать множество факторов: какую прибыль будет генерировать ее собственный бизнес в будущем, какие инвестиционные проекты есть в планах предприятия, сколько заемных средств есть сейчас и сколько она сможет привлечь в будущем и др. [2].

С учетом перечисленных факторов управление структурой капитала на предприятии необходимо осуществлять в двух направлениях:

1. Обоснование оптимальных пропорций использования собственного и заемного капитала;
2. Привлечения необходимых объемов собственного и заемного капитала для достижения целевой структуры, которая позволит в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации [1].

В соответствии с выбранными критериями определяются методы оптимизации структуры капитала предприятия. Основными из этих методов являются:

1. Метод оптимизации структуры капитала по критерию политики финансирования активов. Этот метод основан на дифференцированном выборе источников финансирования различных составных частей активов предприятия. В этих целях все активы предприятия подразделяются на такие три группы:

- внеоборотные активы;
- постоянная часть оборотных активов;
- переменная часть оборотных активов.

2. Метод оптимизации структуры капитала по критерию его стоимости. Стоимость капитала дифференцируется в зависимости от источников его формирования. В процессе оптимизации структуры капитала по этому критерию исходят из возможностей минимизации средневзвешенной стоимости капитала.

3. Метод оптимизации структуры капитала по критерию эффекта финансового левериджа. Этот эффект заключается в повышении рентабельности собственного капитала при увеличении удельного веса заемного капитала в общей его сумме до определенных пределов. [3].

С учетом рассмотренных трех критериев оптимизации формируется окончательный вариант структуры капитала предприятия.

Также существуют базовые принципы оптимизации структуры капитала, среди которых можно отметить следующие:

- структура финансирования предприятия должна соответствовать его стратегическим целям;
- финансовый рычаг увеличивает стоимость предприятия, но при этом увеличиваются риски, связанные с заемными средствами;
- изменения экономики существенно влияют на состояние предприятия;
- при принятии решения о структуре финансирования необходимо учитывать все стороны, вовлеченные в процесс: акционеров, кредиторов, менеджеров, клиентов и поставщиков, персонал предприятия [1].

Таким образом, оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных задач, решаемых в процессе финансового управления предприятием. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии предприятия в целом, а также в значительной степени зависят условия формирования таких финансовых результатов предприятия как рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, уровень финансовой устойчивости и платежеспособности, уровень финансовых рисков и в конечном итоге эффективность финансового менеджмента в целом.

Список литературы

1. Коваленко Л.О. Финансовый менеджмент: учебн. Пособие / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремнева. – К.: Знания, 2010.- 483с.
2. Никитушкина И. В. Структура капитала корпорации: теория и практика. Монография / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова. – М.: Проспект, 2016. – 114с.
3. ФинЭкАнализ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=281&t=518> - (Дата обращения 01.02.2017).

4. Экономический портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_391_chapter_7_Tema_2.2_Upravlennie_strukturoj_kapitala.html - (Дата обращения 30.01.2017).

ДУХИНА Л.Н., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский национальный университет имени Владимира Даля,
г. Луганск

DUKHINA L.N., KUTSENKO N. A.

Luhansk national University named after Vladimir Dahl,
Lugansk

СВЯЗЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

CONNECTION OF INVESTMENT AND INNOVATION PROCESSES OF ENTERPRISES

Аннотация

В статье изучены теоретические и прикладные аспекты финансов инвестиционного и инновационного процессов. Представлена сущность системы организации инвестирования инновационных процессов, которая состоит в интеграции отдельных частей (элементов) с присущими им свойствами, функциями, особенностями.

Abstract

In article are explored the theoretical and applied aspects of finances of investment and innovation processes. Presented the essence of the system of organization of investment innovation processes, which is the integration of individual parts (components) with their inherent properties, functions and features.

Ключевые слова: система, инвестиционный процесс, инновационный процесс, экономика, финансирование.

Keywords: system, investment process, innovation process, economy, financing.

Инновационное развитие производства является одним из ключевых моментов реформирования экономики страны. Общегосударственное значение инновационных процессов обусловлено существенным влиянием последних на структуру общественного производства и отдельных отраслей народного хозяйства, на институциональные, экономические механизмы и, как следствие, на все макроэкономические показатели.

Проблемы эффективности инновационной деятельности, систем и механизмов ее финансирования и обеспечения входят в число важнейших в экономической теории.

Объективные процессы в мировой и отечественной экономике приводят к появлению новых форм организации инновационной деятельности. Зарубежный опыт свидетельствует об их высокой эффективности. Однако отечественные инновационные предприятия в своем развитии сталкиваются с серьезными проблемами, связанными, прежде всего с нехваткой финансирования. Соответственно, на макроуровне это сдерживает инновационные процессы в экономике. Поэтому исследование финансов инвестиционного и инновационного процессов, финансовый инструментарий инвестирования становится одной из важнейших задач экономического роста, предпосылкой перехода страны к новому уровню общественного развития.

Существующие исследования в условиях развития рыночных отношений требуют дальнейшего углубления, в первую очередь, в вопросах применения финансового инструментария инвестирования, финансового обеспечения инновационной деятельности, управления инновационным риском и тому подобное. Исходя из этого, целью данной статьи является изучение теоретических и прикладных аспектов финансов инвестиционного и инновационного процессов.

Следует сказать о том, что инвестиции в инновационный сектор экономики должны осуществляться как сверху, так и снизу. То есть необходимо инвестировать не только процесс разработки и внедрения инноваций в производственную деятельность. Важно также уделить внимание и инвестированию самого производства, проведению его технической и технологической модернизации, так как при примитивном уровне производства и технологий любые даже самые прорывные инновации обречены на провал.

Одной из важнейших задач становится повышение инновативности предприятий, а именно: их способности четко и адекватно реагировать на изменения на рынке путем выпуска новой или усовершенствование существующей продукции, внедрение новых технологий производства, и сбыта,

совершенствование системы внутрифирменного управления и использования новейших маркетинговых стратегий [1, с. 42].

Инновационная деятельность рассматривается как важный источник развития, который позволяет повышать конкурентоспособность экономики, а инновации являются своеобразным индикатором деловой активности, определяя быстро развивающиеся перспективные сектора при условии благоприятного инновационного и инвестиционного климата [2, С. 131].

Систематическое внедрение нововведений становится главным фактором инновационного развития и конкурентоспособности предприятий. Связь инвестиционного и инновационного процессов предприятия представлена на рис. 1 [43, с. 94].

Таким образом, сущность системы организации инвестирования инновационных процессов состоит в:

- интеграции отдельных частей (элементов) с присущими им свойствами, функциями, особенностями;
- выявлении взаимозависимостей и взаимосвязей между ними для получения единого целого, определении наиболее значимых связей;
- формировании механизма подчиненности, обратных связей, а также взаимодействия с внешней средой.

Содержание системы организации инвестирования инноваций состоит в целенаправленном упорядоченном сочетании отдельных элементов инвестиционной деятельности, объединении их в группы и подсистемы в соответствии с целью системы и распределении полномочий и ответственности в соответствии со структурой системы. Элементы в системе объединены свойством целостности и целью. Содержание системы, по мнению авторов, целесообразно рассматривать по нескольким направлениям, расположенным от общего к частному.

Таким образом, только формирование целостной инновационной инфраструктуры коммерциализации инновационных продуктов и услуг, включая институты защиты прав интеллектуальной собственности и страхования рисков, финансовой, маркетинговой, консалтинговой, информационной и кадровой поддержки инновационной деятельности позволит повысить конкурентоспособность продукции.

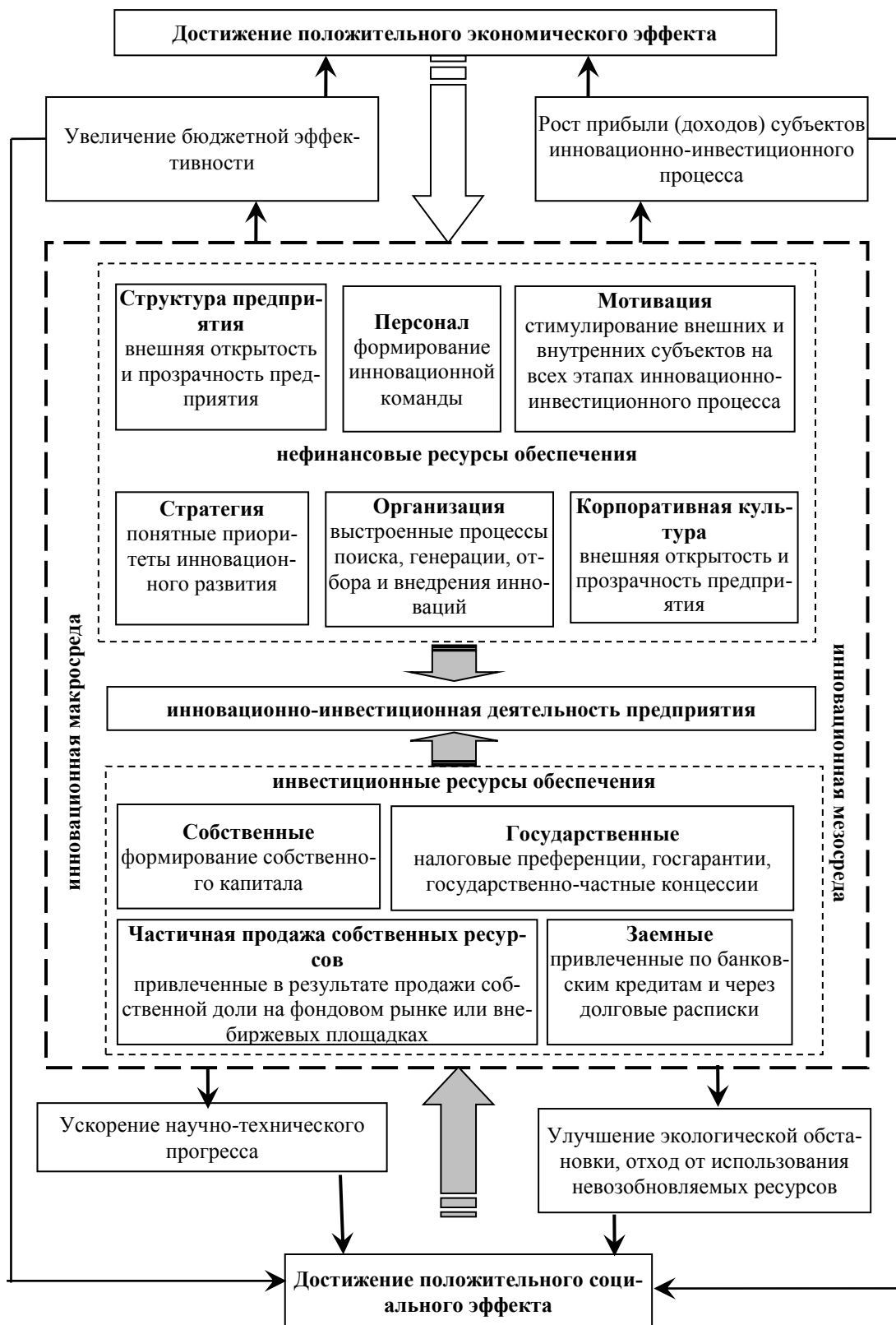


Рисунок 1 – Связь инвестиционного и инновационного процессов предприятия

Список литературы

1. Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л.М. Гохберг // Вопросы экономики. – 2013. – 3. – С. 26 – 44
2. Зарипова А.В. Понятие инноваций и инновационного потенциала и их роль в развитии экономики / А.В. Зарипова // Международная научно-практическая конференция «Теория и практика социально-экономического развития современного государства». (23 декабря 2011 г.) – в 2-х частях – ч.1 / Отв. ред. Л.А. Тягунова. – Саратов: Изд-во: ЦПМ «Академия Бизнеса». – 2011. – С.131-133
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник /С.Д. Ильенкова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2001. – 318с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕД- ПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

THE BASIC DIRECTIONS OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Аннотация

В статье проанализированы критерии отнесения предпринимательства к малому. Рассматривается значение малого предпринимательства с различных подходов. Реформы, проводимые в сфере малого и среднего бизнеса, призваны решить ряд проблем, с которыми сталкиваются данные предприятия: стимулирование спроса на продукцию малого и среднего предпринимательства, доступ к государственным закупкам, обеспечение доступности финансовых ресурсов, стимулирование развития предпринимательской деятельности на территории отдельных регионов и другие.

Abstract

In article criteria of reference of an entrepreneurship to small are analysed. Value of a small entrepreneurship from various approaches is considered. The reforms undertaken in the sphere of small and medium business are intended to solve a number of problems which data of the entity face: stimulation of the product demand of a small and average entrepreneurship, access to public procurements, ensuring availability of financial resources, stimulation of development of business activity in the territory of certain regions and others.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, стратегия развитие бизнеса.

Keywords: small and medium entrepreneurship, strategy and business development.

Малое предпринимательство выступает в качестве целенаправленной предпринимательской деятельности физического или юридического лица, связанной с повышенным риском, использованием инновационных идей, основной целью которой является получение максимально возможной прибыли за счет производства и продажи товаров, выполнения различных работ и оказания разнообразных услуг, а также обязательного соответствия критериям отнесения предприятий к малым [2, с. 5].

В мировой практике существуют различные критерии отнесения предпринимательства к малому. Так называемая «комиссия Боултона» выделяет ряд основных признаков малого предпринимательства, в соответствии с которыми предприятие следует отнести к малому:

- небольшой рынок сбыта, который не дает возможность предприятию влиять на цены и объемы реализуемых товаров и услуг;
- правовая независимость, означающее, что управление предприятием осуществляется не формализованной управленческой структурой, а собственником, который сам контролирует бизнес;
- управление предприятием, которое предполагает единоличное участие собственника в управлении малым предприятием во всех аспектах его деятельности и независимость от внешнего воздействия.

В российской практике критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства определяются Федеральным законом № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии отнесения экономических субъектов к малому и среднему предпринимательству [4]

Категория субъектов	Численность занятых	Доход субъекта	Критерий независимости происхождения
Микро-предприятие	до 15 человек	до 120 млн. руб.	Доля участия в уставном (складочном) капитале не должна превышать 25% для хозяйствующих субъектов, не являющихся малыми и средними предприятиями, иностранных юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций
Малое предприятие	от 16 до 100 человек	до 800 млн. руб.	
Среднее предприятие	от 101 до 250 человек	до 2 млрд. руб.	

В соответствии с указанными критериями по состоянию на 1 января 2015 года, в Российской Федерации зарегистрировано 4,5 млн. малых и средних предприятий. Численность работников на данных предприятиях 18 млн. человек, что составляет 25% от общей численности занятых в экономике, оборот (выручка) от реализации товаров и услуг – 41,8 млрд. руб. Из общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства около 53,3% являются малыми предприятиями, 41,2% – микропредприятиями и 0,3% – средними предприятиями.

Согласно Федеральному закону РФ № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому предпринимательству пересматриваются каждые 5 лет [4].

Международная организация экономического сотрудничества и развития в качестве основного критерия отнесения предприятий к различным категориям выделяет численность работников [5]:

- число работников до 19 человек (весьма малые предприятия);
- число работников от 20 до 99 человек (малые предприятия);
- число работников от 100 до 499 человек (средние предприятия);
- число работников более 500 человек (крупные предприятия).

Экономическая комиссия ООН относит к малому предпринимательству в странах Латинской Америки предприятия с числом работников от 5 до 50 человек; в странах Азии и Тихоокеанского региона – до 50 человек; в странах Африки – до 1000 человек занятых [5, с. 81].

Значение малого предпринимательства рассматривают с позиций экономического, социального и экологического подходов.

Экономический подход рассматривает малое предпринимательство как группу хозяйствующих субъектов, играющих важную роль в решении экономических задач и выполняющих важные функции, что обуславливает необходимость системы мер государственной поддержки.

С позиции социального подхода малое предпринимательство рассматривается в качестве малых предприятий, выполняющих в обществе и экономике социальные функции и участвующих в решении социальных проблем общества.

Социальную значимость малых предприятий можно определить с двух сторон: с позиции значимости для национальной экономики развитие малого предпринимательства способствует увеличению числа налогоплательщиков и повышению уровня стабильности; с точки зрения развития общества значение малого предпринимательства проявляется в снижении уровня безработицы и уровня преступности.

Экологический подход определяет малое предпринимательство в качестве малых предприятий, использующих инновационные технологии, не загрязняющие окружающую среду, перерабатывающие отходы, внедряющие безотходные технологии.

В Концепции социально-экономического развития РФ на период до 2020 года роль и значение малого предпринимательства состоит в формировании «класса» малых предприятий, выступающих связующим звеном между потребителями и крупными предприятиями и являющихся основой экономического развития страны [1, с. 9].

В современных условиях хозяйствования малое и среднее предпринимательство пока не стало драйвером развития национальной экономики. В этой связи Министерством экономического развития РФ принята Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года.

К основным задачам Стратегии развития малого и среднего предпринимательства относятся:

- интеграция функций органов государственной власти и местного самоуправления по поддержке развития малых и средних предприятий;
- стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий;

- обеспечение доступности субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам;
- совершенствование политики в области налогообложения и неналоговых платежей;
- стимулирование развития предпринимательской деятельности на территории отдельных регионов;
- укрепление кадрового потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства;
- повышение производительности труда в сфере малого и среднего предпринимательства.

Кроме перечисленных задач, в стратегии развития малого и среднего предпринимательства определены способы их достижения.

Согласно данной Стратегии, основным системным координатором и интегратором поддержки малого и среднего предпринимательства выступит АО «Корпорация «МСП», в компетенции которой будет входить создание единого центра финансово-кредитной, информационно-консультационной и маркетинговой поддержки малых и средних предприятий; разработка и внедрение стандартов оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства; пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности; реализация мер по увеличению доли закупок товаров, работ, услуг отдельными юридическими лицами у малых и средних предприятий.

Еще одним способом достижения задач Стратегии является создание отдельной ниши для малых и средних предприятий, чему будут способствовать следующие мероприятия:

1) Развитие конкуренции на локальных рынках (внедрение Стандарта развития конкуренции в субъектах РФ; разработка банков «готовых решений» для эффективного ведения предпринимательской деятельности).

2) Поддержка малого и среднего предпринимательства в социальной сфере (снятие ограничений на вхождение новых предприятий на рынок социальных услуг; дополнительные механизмы поддержки хозяйствующих субъектов в области социального предпринимательства).

3.) Стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий (внедрение простых и понятных способов закупок; разработка стандартов осуществления закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства; рост обязательной квоты по закупкам с 18% в 2016 г. до 25% в 2018 г.).

4) Развитие торговли и потребительского рынка (развитие ярмарочной торговли, сельскохозяйственных и продовольственных рынков).

Следующим способом достижения поставленных задач является технологическое развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, чему будет способствовать Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также развитие региональных инновационных кластеров, бизнес-инкубаторов, технопарков и т.п.

Приоритетным направлением государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства является сокращение контрольно-надзорной нагрузки. В период до 2017 г. основными направлениями контрольно-надзорной деятельности малых и средних предприятий являются формирование и ведение единого реестра проверок и обеспечение трехлетнего моратория на проведение плановых проверок.

Данные меры помогут сделать проверки малых и средних предприятий ожидаемыми и сократят количество выявленных нарушений, поскольку предприятия будут четко знать сроки проверок и готовиться к ним.

После 2017 г. мероприятия по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности будут прописаны в Федеральном законе «Об основах государственного и муниципального контроля и надзора в Российской Федерации», который направлен на переход к риск-ориентированному подходу при реализации мероприятий по контролю и надзору.

К направлениям государственной поддержки предприятий малого и среднего предпринимательства можно отнести: упрощение процедур доступа предприятий к использованию объектов недвижимого имущества; расширение информационной поддержки; упрощение отчетности; развитие механизмов обратной связи и общественного мониторинга решений в сфере развития малого и среднего предпринимательства; информационное обеспечение государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства.

Реализация Стратегии развития предприятий малого и среднего предпринимательства разделена на три этапа:

- 2016-2018 гг. – обновление всех инструментов государственной поддержки;
- 2019-2025 гг. – обеспечение устойчивой динамики развития малого и среднего предпринимательства, стимулирование создания новых рыночных ниш;

- 2026-2030 гг. – обеспечение лидерства в отдельных сферах деятельности на мировом уровне.

Для всех направлений реализации Стратегии разработаны целевые индикаторы. К ключевым индикаторам можно отнести:

- увеличение в 2,5 раза оборота малого и среднего предпринимательства по отношению к 2014 году (с 41,8 трлн. руб. в 2014 году до 104,7 трлн. руб. в 2030 году);
- увеличение в 2 раза оборота на одного работника в секторе малого и среднего предпринимательства по отношению к 2014 году (с 2,3 млн. руб. в 2014 году до 4,6 млн. руб. в 2030 году);
- увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте малого и среднего предпринимательства с 11,8 до 20% (с 4,9 трлн. руб. в 2014 году до 20,9 трлн. руб. в 2030 году);
- увеличение доли занятых на субъектах малого и среднего предпринимательства в общей численности занятого населения с 25 до 35% (с 18 млн. чел. в 2014 году до 25 млн. чел. в 2030 году) [3].

Таким образом, государство старается создать наиболее комфортные условия для развития и расширения деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В. Формирование модели инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства // Социум и власть. – 2016 - № 3(59). – с.73-80.
2. Дубынина А.В., Бухтиярова Т.И. Меры государственного регулирования и поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства // Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления: монография. – М. – 2015. – с.54-70
- 3 Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-na-period-do-2030-goda>
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
5. Шишин С.В. Малое предпринимательство: сущность, место и роль в национальной экономике. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003 –351 с.

ЕРШОВА Н.Н., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ERCHOVA N.N., DUBYNINA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

FEATURES OF INFLATION IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инфляционных процессов в России за 2009-2015 гг. Проведенное исследование показало, что инфляция в российской экономике имеет немонетарный характер, что должно учитывать государство, проводя антиинфляционную политику.

Abstract

In articles features of inflationary tendencies in Russia for 2009-2015 are considered. The conducted research showed that inflation in the Russian economy has not monetary nature that shall.

Ключевые слова: особенности инфляционных процессов, уровень инфляции.

Keywords: features of inflationary tendencies, level inflation.

Инфляция на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных и тяжелых по своим социально-экономическим последствиям экономическое явление.

В таблице 1 представлен уровень годовой инфляции РФ с 2006 по 2015 гг., выраженный в % относительно предыдущего периода. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Таблица 1 – Динамика уровня годовой инфляции в РФ

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Уровень инфляции, %	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9

Согласно данным таблицы 1, наибольший уровень инфляции в РФ в период с 2006 по 2015 гг. был в 2007-2008 гг. (как предпосылка к финансовому кризису 2008-2009 гг.) и в 2014-2015 гг. (как последствия введения экономических санкций и колебания валютных курсов).

При этом с 2009 г. уровень инфляции резко снизился до 8,8%, что явилось следствием снижения цен на ячмень и пшеницу, посредством введения высоких экспортных пошлин на данный вид продукции, и снижения импортных пошлин на производные товары (молоко, сыр, масло).

Дальнейшее сокращение уровня инфляции до 6-6,6% в 2011-2013 гг. связано с недостаточным потребительским спросом, уменьшением притока капитала.

В таблице 2 приведен индекс потребительских цен в августе-октябре 2016 г. [3].

Таблица 2 – Индекс потребительских цен в августе-октябре 2016 г., %

Показатель	К предыдущему месяцу		
	Август	Сентябрь	Октябрь
Индекс потребительских цен, в т.ч. на	100,0	100,2	100,4
товары	99,9	100,2	100,7
продовольственные товары	99,4	99,9	100,8
продовольственные товары без плодово-овощной продукции	100,4	100,4	100,6
непродовольственные товары	100,4	100,6	100,5
услуги	100,3	100,1	99,7

В октябре 2016 г. индекс потребительских цен был максимален по сравнению с августом-сентябрем 2016 г. Рост индекса потребительских цен в октябре 2016 г. произошел за счет роста индекса потребительских цен на товары, продовольственные товары, продовольственные товары без плодовоовощной продукции.

Основными особенностями инфляции в российской экономике являются [2]:

1) Рост цен на продукты первой необходимости и продовольственные товары. Индексы потребительских цен продовольственных товаров за период с 2006 по 2015 гг. представлены в таблице 3 [3].

Таблица 3 – Индексы потребительских цен на продовольственные товары

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2006
ИПЦ, %	108,7	115,6	116,5	106,1	112,9	103,9	107,5	107,3	115,4	114,0	104,9

Согласно данным таблицы 3 устойчивой тенденции к увеличению ИПЦ за последние 10 лет не наблюдалось. Динамика индекса потребительских цен продовольственных товаров скачкообразна, т.е. при резком увеличении примерно на 7% в 2007-2008 гг., данное повышение компенсируется снижением данного показателя в 2009 г. на 10%. Затем динамика колеблется в пределах 7-8%.

Сравнивая 2015 и 2006 гг. можно сказать о росте индекса потребительских цен продовольственных товаров на 4,9%.

Увеличение общего уровня цен на продовольственные товары связано с удорожанием процесса их производства. Т.е. в данном случае имеет место затратный характер роста цен.

2) Несбалансированность между ценами и заработной платой.

Существующая диспропорция объясняется отсутствием политики межотраслевого баланса, которая позволяла бы соотносить размер заработной платы с уровнем цен на различные товары и услуги [1].

3) Рост инфляции за счет импорта товаров.

Открытость современных экономик, в т.ч. и российской экономики, приводит не только к расширению рынка и производственных связей, но и к риску возникновения импортируемой инфляции.

В нашей стране этот риск весьма велик, поскольку в Россию импортируется широкий круг товаров. В основном это товары, которые не производятся в России или имеют более низкое качество по сравнению с товарами иностранных конкурентов.

4) Повышение цен субъектами малого и среднего бизнеса, которым приходится нелегко в условиях российской экономики.

Это связано с экономической нестабильностью, высокими налогами, увеличением издержек производства, высокой ставкой по кредитам и т.д. Предпринимателям не выгодно снижать цены на продукцию, себестоимость которой высокая.

5) Наличие механизма инфляционных ожиданий, который превышает прогнозируемый и реальный уровни инфляции и заставляет население, «затовариваться», создавая излишний спрос, ведущий к росту цен.

Вышеперечисленные особенности инфляции в российской экономике свидетельствуют об их немонетарном характере, т.е. о независимости от сферы денежного обращения. Учет данных факторов позволит государству проводить более качественную антиинфляционную политику.

Список литературы

1. Рубцов Е.С. Российская инфляция: особенности и тенденции / Е.С. Рубцов, Г.В. Токарева // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXV междунар. студ. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК. – 2014. – №10(25). – С. 255-262

2. Силаева А.Ю., Дубынина А.В. Денежное-кредитная политика как метод регулирования инфляции // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: Сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции, 2008. – с.242-244.

3. Об индексе потребительских цен в октябре 2016 года. - http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/225.htm (дата обращения 26.11.2016).

ЗЕМЛЯНАЯ А.О., ТЕМНИКОВА Н.В.

Луганский национальный университет имени В. Даля

ZEMLYANAYA A. O., TEMNIKOVA N.V.

Department Luhansk Vladimir Dalh national university

ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

REASONS OF BANKRUPTCY AND METHODS OF HIS PREVENTION

Анотация

В условиях финансовой нестабильности банкротство предприятия является важной проблемой. В данной статье рассмотрены объективные и субъективные причины возникновения банкротства на разных жизненных циклах предприятий, предложены мероприятия по финансовому оздоровлению и предотвращению несостоятельности предприятий.

Abstract

In conditions of financial instability, bankruptcy is an important issue. This article describes the objective and subjective causes of bankruptcy on different life cycles of enterprises, the proposed arrangements for financial health and to prevent the insolvency of enterprises.

Ключевые слова: банкротство, жизненный цикл предприятия, предотвращение банкротства.

Keywords: bankruptcy, the life cycle of the organization, prevention of bankruptcy.

В современных динамичных рыночных условиях каждому предприятию очень важно адаптироваться, сохранять конкурентоспособность и что самое главное – продолжать получать прибыль от

своей деятельности. Для этого необходимо своевременно выявлять признаки несостоятельности предприятия с помощью инструментария диагностики и анализа. Своевременная оценка вероятности наступления банкротства предприятия, разработка и реализация мер по улучшению его финансового состояния способствуют решению финансовых проблем на предприятии и минимизируют риск банкротства.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Субъективной причиной, ведущий к банкротству предприятия, является неэффективное управление. Данная проблема может проявляться в некомпетентном руководстве, нехватке квалифицированных кадров, способных предусмотреть банкротство и избежать его в будущем, отсутствии адекватных действий и мер по устранению причин несостоятельности и неплатежеспособности предприятия. К объективным причинам банкротства предприятия относятся следующие:

- снижение объемов производства;
- снижение качества и цены продукции;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- слишком большой цикл производства;
- большие долги, взаимные неплатежи;
- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия

[2].

Угроза банкротства может наступить на любой стадии жизненного цикла предприятия, поэтому руководству необходимо проводить диагностику несостоятельности и предпринимать меры по ее предотвращению еще на ранних этапах развития предприятия. Предприятие, как субъект хозяйствования, в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рис.1).

Причинами банкротства на разных стадиях жизненного цикла предприятия могут быть:

на стадии создания предприятия - высокий уровень конкуренции, низкие темпы развития;

на стадии роста - изменение технологий, рост прибыли при снижении затрат;

на стадии зрелости - усиление конкуренции, спад спроса на продукцию, нехватка квалифицированных кадров;

на стадии спада - снижение объемов производства, потеря рынков сбыта, неконкурентоспособность предприятия.

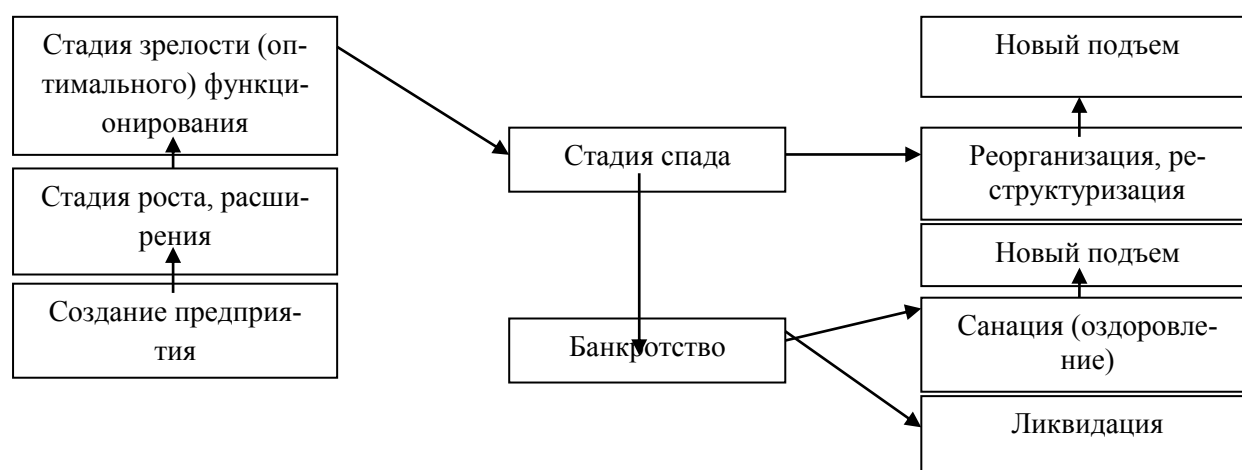


Рисунок 1 - Место стадии банкротства в жизненном цикле предприятия [3]

Чтобы предотвратить данную ситуацию необходимо предпринимать меры по финансовому оздоровлению предприятия. Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. - финансовая помощь должнику может быть предоставлена учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника - унитарного предприятия, кредиторами и иными лицами в рамках мер по предупреждению банкротства. Размер этой помощи должен быть достаточным для погашения денежных обязательств, требований о выплате выходных пособий

и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника [1].

Существует два вида тактики финансового оздоровления: защитная и наступательная. Защитная тактика предполагает сокращение расходов, связанных с производством, снижение кредиторской и дебиторской задолженности. Наступательная тактика включает поиск новых рынков сбыта, модернизацию оборудования, внедрение новых технологий.

В процессе финансового оздоровления можно также выделить основные меры по предотвращению банкротства:

1. Проведение своевременного анализа финансового состояния предприятия и его платежеспособности.
2. Организация эффективного управления предприятием.
3. Постоянный мониторинг и оценка вероятного наступления кризисных ситуаций.
4. Правильное определение стратегических целей и задач предприятия.
5. Разработка и применение эффективных методик оценки вероятности банкротства предприятия.
6. Постоянный контроль расходов предприятия, его кредиторской и дебиторской задолженности.

Рассмотрев сущность и причины возникновения банкротства, а также меры по его предотвращению, можно сделать вывод о том, что успешное его преодоление зависит от принятия своевременных управленческих решений на основании результатов диагностики и анализа финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26 окт. 2002 г. №127-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. - 2004. - № 3. – с. 46-47.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с.

ИЖГУЗИНА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА УЧАСТНИКОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

PROFESSIONAL ETHICS OF SECURITIES MARKET PARTICIPANTS

Аннотация

Этика и мораль относятся к категории философских, а не экономических понятий. Однако, попытки увязать морально-этические критерии и деловую практику (в частности работу на фондовом рынке) предпринимаются постоянно.

Abstract

Ethics and morality belong to the category of philosophy, not economic concepts. However, attempts to link the moral and ethical criteria, and business practices (in particular, the work on the stock market) is constantly being made.

Ключевые слова: фондовый рынок, профессиональная этика, Кодекс корпоративного поведения.

Keywords: the stock market, professional ethics, Corporate Governance Code.

Следование правилам честного ведения бизнеса на рынке, этика рынка и гарантии соблюдения этических норм способствуют укреплению репутации профессиональных участников, свидетельствуют о высокой степени надежности и компетентности их работы. Все это в свою очередь ведет к повышению доверия инвесторов. А доверие инвесторов необходимо для того, чтобы фондовый рынок имел и сохранял необходимый ему широкий круг участников. В международной практике работы фондовых рынков огромное внимание уделяется вопросам повышения репутации компаний - профессиональных участников рынка, честной работы профессионалов с инвесторами. [2]

Старательность требует от члена фондовой биржи при ведении сделок выполнения приказов клиентов наилучшим образом. Это требование включает в себя: а) выполнение агентами приказов быстро и, если это рыночный ордер, по наилучшей возможной цене, а также взимание согласованной ими обычной комиссии, размер и условия выплаты которой должны быть полностью раскрыты; б) исполнение сделок, по которым не выплачивается комиссия, и приказов участников рынка за свой счет по ценам, в разумной мере связанным с рыночными ценами (особенно там, где разрешена внебиржевая торговля); в) раскрытие клиенту базиса повышения или понижения цены в той мере, в какой это может быть допущено рынком. В любом случае, наложение операции должно быть раскрыто клиентам независимо от того, действует фирма как агент или за свой собственный счет. [3]

Для российского фондового рынка практика разработки и применения этических норм и правил работы только формируется. Однако стоит отметить, что изучению вопросов профессиональной этики участников рынка ценных бумаг уделяется все больше внимания как со стороны государственного регулятора, так и со стороны самих профессионалов рынка.

Например, с учетом имеющейся практики российского фондового рынка, а также западной практики функционирования аналогичных рынков, кроме квалификационных и финансовых требований российские органы регулирования устанавливают основные правила осуществления конкретных видов деятельности на фондовом рынке, которые отражают морально-этическую сторону работы на рынке ценных бумаг. Например, для брокеров и дилеров установлен комплекс требований, которые нацеливают их деятельность на работу с клиентами на принципах информационной открытости, взаимного доверия и добросовестности при исполнении поручений клиентов. Федеральная служба требует от брокеров и дилеров соблюдения комплекса следующих условий:

- 1) исполнять поручения исключительно в интересах клиентов в полном соответствии с полученными указаниями;
 - 2) обеспечить своим клиентам наилучшие условия исполнения поручений;
 - 3) информировать клиента о всех обстоятельствах, связанных с осуществлением сделок купли-продажи ценных бумаг, в том числе о рисках, присущих данным операциям;
 - 4) не допускать манипулирования ценами и понуждения к покупке или продаже ценных бумаг путем предоставления клиентам умышленно искаженной информации;
 - 5) совершать сделки купли-продажи ценных бумаг в первоочередном порядке по отношению к собственным операциям;
 - 6) исполнять поручения клиентов в порядке их поступления;
 - 7) обеспечить отдельный учет ценных бумаг и денежных средств клиентов, их надлежащее хранение;
 - 8) сохранять конфиденциальность информации об операциях клиентов и состоянии их счетов.
- [4]

Требования по соблюдению норм профессиональной этики предъявляются не только профессиональным участникам рынка, но и компаниям, выходящим на рынок капитала, с целью привлечения инвестиций. Так, с 2002 г. действует Кодекс корпоративного поведения, разработанный под руководством Федеральной службы по финансовым рынкам и охватывающий разнообразные действия, связанные с управлением хозяйственными обществами. [1] Совершенствование корпоративного поведения является одной из важнейших мер, необходимых для увеличения притока инвестиций во все отрасли национальной экономики как из источников внутри страны, так и от зарубежных инвесторов. Одним из способов совершенствования выступает введение определенных стандартов. Разработанные в кодексе стандарты корпоративного поведения применимы к хозяйственным обществам всех видов, но в наибольшей мере они предназначены для акционерных

обществ, где имеет место отделение собственности от управления и поэтому наиболее вероятно возникновение конфликтов, связанных с корпоративным поведением. Главной целью применения стандартов корпоративного поведения является защита интересов акционеров. Объясняется это тем, что чем выше уровень защиты интересов акционеров, тем больший поток инвестиций удастся привлечь российским акционерным обществам, а, следовательно, возможно положительное влияние на российскую экономику в целом.[5]

Кроме государственного регулятора изучением вопросов деловой этики занимаются саморегулируемые организации. Например, в Национальной фондовой ассоциации (НФА), в ноябре 1997 г. был принят Кодекс добросовестного ведения бизнеса на фондовом рынке, устанавливающий определенные требования к членам ассоциации - профессиональным участникам фондового рынка, а также нормы и правила деятельности на фондовом рынке, обязательные для соблюдения. Кодекс разработан с целью устранения возможностей для мошенничества, манипулирования ценами, нарушения прав клиентов и инвесторов, нарушения действующего законодательства и нормативных правовых актов, касающихся фондового рынка, а также для поддержания высоких профессиональных и этических норм и стандартов членами НФА. [6]

Соблюдение правил и норм профессиональной этики, способствует стабильному и эффективному функционированию и развитию фондового рынка, а также привлечению на него широкого круга инвесторов.

Список литературы

- 1) Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное управление в России. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг; Под общей ред. И. В. Костикова. — М.: ЗАО "Издательство «Экономика», 2003. — 1-12 с.
- 2) Аршавский А.Ю. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / Н.И. Берзон, Д.М. Касаткин, А.Ю. Аршавский. - М.: Юрайт, 2013. – 121-129 с.
- 3) Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее: Монография / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 237-254 с.
- 4) Селищев А.С. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / А.С. Селищев, Г.А. Маховикова. - М.: Юрайт, 2013. – 212-219 с.
- 5) Согрина Н.С., Ухова М.Р. Организация финансового контроля на предприятиях оптовой торговли / В сборнике: Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределенности / сборник статей и тезисов докладов XX Международной научно-практической конференции. 2016. С. 124-132.
- 6) Стародубцева, Е.Б. Рынок ценных бумаг: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 176 с.

ИЖГУЗИНА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODS OF RATING ANALYSIS OF ENTERPRISE FINANCIAL POSITION

Аннотация

На сегодняшний день финансовое состояние предприятия является отражением эффективности деятельности и его успешности. В статье рассматриваются влияние финансового состояния на

деятельность предприятия, а также различные методики рейтингового анализа финансового состояния. В работе также выделяются ключевые преимущества и недостатки каждого из методов рейтингового анализа, и обосновывается необходимость применения данной методики для оценки финансового состояния.

Abstract

Nowadays the financial condition of the enterprise is a reflection of the effectiveness of its success. The article discusses the impact of the financial condition of the company's activity, as well as various methods of rating analysis of financial condition. The paper also highlighted the key advantages and disadvantages of each method of rating analysis, and proves the necessity of the application of this methodology for assessing the financial condition.

Ключевые слова: рейтинговый анализ, финансовое состояние, рейтинговая оценка.

Key words: rating analysis, financial condition, rating evaluation.

В условиях постоянно изменяющихся экономических условий каждое предприятие нуждается в эффективной системе управления предприятием, которая бы позволяла своевременно и адекватно реагировать на изменения внутренней и внешней среды организации [1]. Система управления предприятием, прежде всего, должна базироваться на постоянном и объективном информационном обеспечении, поскольку для принятия тех или иных управленческих решений руководитель должен уметь сопоставлять имеющиеся в распоряжении ресурсы и потенциальные возможности. Именно объективная и достоверная оценка финансового состояния является той важнейшей характеристикой хозяйственной деятельности предприятия, которая позволяет выявить его конкурентоспособность и потенциал, как для руководителя организации, так и для внешних пользователей.

В экономической литературе существует множество определений финансового состояния, однако все они сходятся в том, что финансовое состояние организации характеризует система показателей, которые отражают обеспеченность организации собственными ресурсами, а также рациональность их размещения и эффективность их использования [2]. Финансовое состояние организации оказывает непосредственное влияние на хозяйственную деятельность предприятия, так как оно определяет эффективность реализации экономических интересов, как самой организации, так и ее партнеров [3, с.56].

Анализ финансового состояния является необходимым элементом обеспечения успешного развития организации. Однако в процессе осуществления анализа финансового состояния предприятия возникает ряд проблем, которые делают его неэффективным и малоинформативным, среди них:

- отсутствие нормативных значений для множества показателей;
- разнонаправленность динамики и отклонений показателей, что делает их несопоставимыми при анализе;
- многокритериальность при оценке, что делает результаты анализа «громоздкими» и перегруженными лишней либо незначительной информацией.

Методики рейтингового анализа позволяют провести оценку финансового состояния предприятия с заранее определенными параметрами и критериями оценки, сопоставимыми во времени и пространстве. Рейтинговый анализ финансового состояния предприятия может проводиться в нескольких направлениях:

- сравнение предприятий, осуществляющие деятельность в одной или схожей отрасли;
- сравнение структурных подразделений одного предприятия на основе заранее определенных показателей значимых для оценки финансового состояния конкретной организации;
- оценка реального финансового состояния с запланированным либо «эталонным» [3, с.112].

Методы рейтингового анализа финансового состояния являются достаточно информативными и объективными. Поскольку в основе анализа финансового состояния лежит бухгалтерская отчетность организации, достоверность анализа определяется ее правильностью и точностью. В основу рейтингового анализа положено использование абсолютных, относительных либо удельных показателей. К последним относятся показатели оборачиваемости, ликвидности, структуры капитала.

В отечественной экономической литературе, предлагается ряд методов рейтингового анализа финансового состояния, каждый из которых выделяет последовательность этапов проведения рейтингового анализа, а также ряд наиболее значимых показателей, на основе которых должен проводиться анализ.

В таблице 1 представлены методы рейтингового анализа финансового состояния и их характеристики.

Таблица 1 – Методы рейтингового анализа финансового состояния предприятия и их характеристика

Метод	Характеристика метода
Методика Ковалева В.В., Волковой О.Н.	Этапы ранжирования хозяйствующих субъектов: 1 этап: выбор показателей ранжирования. 2 этап: подбор хозяйствующих единиц для составления рейтинговых оценок. 3 этап: Определение веса (значимости) показателей ранжирования для конкретного предприятия и всей выборки. 4 этап: проведение рейтингового анализа с помощью метода суммы мест либо таксонометрического метода. Сущность метода суммы мест: метод предполагает ранжирование объектов по частным показателям и последующее сложение полученных данных, наилучшей признается организация с наименьшей суммой мест. Сущность таксонометрического метода: заключается в сведении исходных данных в матрицу, исходя из которой, далее рассчитываются эталонные значения показателя путем вычитания соответствующего значения среднего по строке и деления на среднеквадратическое отклонение. Итоговым шагом является определение рангового числа – наименьшее ранговое число определяет наилучшую организацию, поскольку разница между эталонным и фактическим значением минимальна.
Методика Мазуровой И.И., Сысоевой Г.Ф.	Метод основывается на составлении рейтинговой оценки пяти уровней риска, связанных с неплатежеспособностью предприятия. Метод основывается на расчете 6 основных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия: коэффициент общей финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности. Метод выделяет 5 классов финансовой устойчивости: 1 класс: финансовое состояние предприятия позволяет своевременно и в полном объеме исполнять обязательства. 2 класс: предприятие имеет хорошее финансовое состояние, однако присутствует незначительное отставание по некоторым показателям. Предприятия 2-го класса являются надежными и способны отвечать по обязательствам. 3 класс: Предприятия с удовлетворительным финансовым состоянием, для таких организаций характерно возможное несвоевременное исполнение обязательств. 4 класс: Предприятия с неустойчивым финансовым состоянием, для которых характерна неудовлетворительная структура капитала и низкая платежеспособность. 5 класс: Предприятия с кризисным финансовым состоянием, для которых характерна ненадежность и практически полная неплатежеспособность.
Методика Г.В. Савицкой	Савицкая Г.В. предложила методику многомерного рейтингового анализа, который включает в себя ряд этапов. Этап 1: обоснование системы показателей для проведения анализа финансового состояния предприятия, сбор соответствующей информации и составление матрицы исходных данных. Этап 2: в таблице исходных данных определяется в каждой графе максимальный элемент, который принимается за единицу, в итоге создается матрица стандартизованных коэффициентов.

	Этап 3: Рассчитывается рейтинговое число. Этап 4: Полученные рейтинговые числа размещаются по ранжиру, и для каждой организации определяется рейтинг каждой конкретной организации.
Методика Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В.	Суть метода заключается в проведении комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния на основе методик финансового анализа. Методика реализуется в три этапа. Этап 1: сбор и обработка исходных данных за конкретный период. Этап 2: обоснование системы показателей. Этап 3: Итоговая классификация организаций в соответствии с рейтингом. Именно итоговая рейтинговая оценка отражает все ключевые параметры финансово-хозяйственной деятельности организации.

Рассмотрев каждый из методов, становится очевидным, что объективность и достоверность рейтингового анализа финансового состояния предприятия, прежде всего, зависит от правильности подбора ключевых показателей для анализа. Именно аналитик, осуществляющий рейтинговый анализ должен подобрать коэффициенты с наибольшим уровнем значимости оценки, то есть изучаемые показатели должны подбираться с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности для каждого конкретного предприятия отдельно.

Рассмотренные методики рейтингового анализа позволяют оценить финансовое состояние предприятия с разных сторон:

- методика Ковалева В.В., Волковой О.Н. позволяет оценить финансовое состояние предприятия по ряду показателей в сравнении с предприятиями-конкурентами и определить его место в отрасли;
- методика Мазуровой И.И., Сысоевой Г.Ф. позволяет оценить уровень платежеспособности и надежности предприятия на базе анализа 6 основных коэффициентов;
- методика Савицкой Г.В. носит комплексный характер оценки финансового состояния, при этом система показателей в процессе анализа стандартизируется, что позволяет с наименьшими искажениями производить рейтингование организаций;
- методика Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В. позволяет проводить рейтинговую оценку финансового состояния предприятий как в пространстве, так и во времени, а сопоставимость полученных результатов достигается за счет применения минимальных числовых нормативов значений.

К недостаткам методов можно отнести то, что ни один из них не предлагает универсального решения для проведения эффективного рейтингового анализа финансового состояния предприятия, а достоверность результатов определяется подобранной аналитиком системой показателей. Более того, при проведении рейтингового анализа организация должна, в первую очередь, ориентироваться на приоритетность того или иного показателя для предприятия (например, показатели рентабельности имеют больший вес для организаций, осуществляющих деятельность в сфере услуг).

Итак, применение методик рейтингового анализа финансового состояния является необходимым для организации, так как в ходе анализа предприятие получает информацию о структуре капитала и может своевременно и эффективно выявлять и устранять недостатки, а также выявлять резервы для обеспечения финансовой устойчивости и собственной платежеспособности. Кроме того, рейтинговый анализ финансового состояния позволяет определить место предприятия в отрасли. Однако данные рейтингового анализа финансового состояния необходимы не только для совершенствования внутренней финансовой деятельности предприятия, но и для внешних пользователей. На основе рейтингового анализа финансового состояния предприятия потенциальные партнеры, инвесторы и кредиторы смогут оценить уровень надежности и платежеспособности предприятия и принять решение о сотрудничестве.

Список литературы

1. Калмакова Н.А. Актуализация ожидаемой эффективности управления финансами хозяйствующих субъектов / Калмакова Н.А., Суховерхов Е.И. // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-2. – С. 392-396.

2. Калмакова Н.А. Результативное управление оборотными средствами промышленного предприятия / Калмакова Н.А., Суховерхова А.М. // Фундаментальные исследования. 2016. – № 12-3. – С. 640-644.
3. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
4. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ПБОЮЛ Грищенко Е.М., 2015. – 424 с.
5. Мазурова И.И. Анализ финансового состояния коммерческой организации: Учебное пособие. / И.И. Мазурова, Г.Ф. Сысоева – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. – 278 с.
6. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2015. – 607 с.
7. Хлестова К.С. Исследование тенденций развития региональной социально-экономической системы в условиях кризиса / Хлестова К.С., Савельева И.П., Кузменко Ю.Г. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. – Т. 10. – № 2. – С. 22-29.
8. Хлестова К.С. Трансформация регионального экономического пространства в современной России: проблемы и перспективы // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. – 2017. – № 1(34). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4133>
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

ИЖГУЗИНА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

BUDGET CONTROL AS AN INTEGRAL PART OF FINANCIAL PLANNING

Аннотация

Создание эффективной системы управления предприятием является неотъемлемой частью обеспечения устойчивой и результативной деятельности организации. В статье рассматривается значение контроля исполнения бюджетов в системе финансового планирования организации, а также методы оценки эффективности исполнения бюджетов. Анализ исполнения бюджетов является основой эффективной деятельности структурных подразделений и их руководителей.

Abstract

Creating an effective business management system is an integral part of a sustainable and productive activities. The article discusses the importance of monitoring budget implementation in the organization of financial planning system, as well as methods for evaluating the effectiveness of budget execution. Analysis of budget execution is the foundation of effective activity of structural units and their managers.

Ключевые слова: бюджетирование, система финансового планирования, план-факт анализ, сбалансированная система показателей.

Key words: budgeting, financial planning system, plan-fact analysis, balanced scorecard.

В современных условиях финансовое планирование является залогом успешной и эффективной деятельности предприятия, поскольку оно позволяет адекватно оценивать финансовые возможности организации, а также выбирать наиболее эффективные варианты развития [6]. В свою очередь,

осуществление бюджетного планирования позволяет оперативно контролировать доходы и расходы организации, рационально управлять финансами, а также снизить непроизводительные расходы и потери. Применение бюджетирования на предприятии способствует реформированию внутренней организационной структуры и повышению экономической отдачи.

Ключевым фактором, определяющим результативность деятельности предприятия, является информационная обеспеченность структурных подразделений и руководителей. Именно наличие оперативной экономической и финансовой информации позволяет оптимизировать затраты, а также повысить качество принимаемых управленческих решений. Стоит отметить, что финансовое планирование на предприятие должно осуществляться с помощью механизма обратной связи, в качестве такого механизма и выступает контроль и анализ исполнения бюджетов. Бюджетное планирование предоставляет информацию о финансовых ресурсах организации, о соотношении доходов и расходов в структуре баланса предприятия, а также о размере предполагаемой прибыли на конкретный период времени [1, с.147]. Составление бюджета организации предоставляет возможность регулировать и контролировать достигнутые финансовые результаты, движение денежных средств организации и движения товарно-материальных ценностей.

В экономической литературе в качестве основных рассматриваются два вида бюджетов – оперативный и капитальный [8, с.48]. По каждому из видов должен осуществляться бюджетный контроль, под которым следует понимать текущий контроль исполнения различных показателей доходов и расходов, определенных в плановом бюджете [2, с.112]. Обязательным условием эффективного контроля исполнения бюджета является строгая регламентация работы механизма контроля различных бюджетных показателей, а также согласованность действий, как конкретных работников, так и структурных подразделений организации.

При разработке механизма контроля исполнения бюджетов, организации следует определить ключевые показатели, которые отражают происходящие изменения в процессе реализации бюджетного плана. На наш взгляд, подбор показателей для анализа должен осуществляться исходя из стратегии предприятия. В качестве ключевых показателей для анализа исполнения бюджета могут использоваться:

- стратегическая цель компании – исходя из нее, при анализе бюджета необходимо особое внимание уделять показателям, на которые ориентирована деятельность организации;
- доступность и понятность показателя для руководителя организации;
- сопоставимость анализируемых данных.

В современной практике контроля исполнения бюджетов применяется ряд методов, которые позволяют оценить, насколько успешно реализуются конкретные проекты и функционирует сама организация. При проведении контроля исполнения бюджетов могут использоваться два различных подхода:

- метод экспертных оценок;
- методы статистического анализа [3, с.8].

Метод экспертной оценки основывается на экспертном мнении конкретного лица, являющегося либо сотрудником организации, либо приглашенным специалистом. Чаще всего экспертом выступает должностное лицо, ответственное за исполнение конкретного оперативного бюджета. Однако определение эффективности исполнения бюджета может оказаться нерезультативным, поскольку работник в большей степени заинтересован в снятии ответственности за невыполнение поставленных задач. Метод экспертных оценок может быть достаточно эффективным лишь при привлечении специалиста незаинтересованного в искажении реального результата деятельности компании.

Методы статистического анализа основываются на применении различных экономико-математических методов анализа исполнения бюджетов. В частности, при анализе исполнения бюджетов необходимо применять методы теории вероятностей и статистического анализа для выявления пределов допустимых отклонений исполнения бюджетов организации. В таблице 1 представлены ключевые методы анализа с применением экономико-математических и статистических методов анализа и их характеристика.

Таблица 1 – Методы анализа исполнения бюджетов и их характеристика

Метод	Характеристика
План-факт анализ	Применяется в целях контроля над исполнением как оперативных, так и финансовых бюджетов организации. Суть метода – сопоставление плановых показателей с фактическими на протяжении всего финансо-

	вого года, а также по его окончании в целях выявления отклонений фактических показателей от запланированных. Оценка может проводиться как в абсолютных (рубли, единицы продукции, работ), так и в относительных показателях (проценты, коэффициенты). Сравнение может проводиться с применением как базисного, так и цепного прироста.
Методы теории вероятностей	Суть метода – любая из бюджетных статей рассматривается как случайная величина. На основе данного допущения определяются такие диапазоны отклонений, которые позволяют избавиться от несущественных расхождений и выделить наиболее значимые факты невыполнения или перевыполнения плана бюджета.

Данные методы обладают рядом преимуществ и недостатков. В частности, к преимуществам план-факт анализа можно отнести простоту выполнения, наглядность; к преимуществам методов теории вероятностей – высокая информативность, позволяет выявить причины расхождений между фактическими и плановыми показателями, а также основные тенденции к нарушению плана. К недостаткам план-факт анализа относятся: недостаточная информативность, отсутствие возможности эффективного анализа причин возникновения отклонений между фактическими и плановыми показателями; к недостаткам методов теории вероятностей – сложность подбора факторов для анализа, поскольку выбор неправильной величины способен сделать анализ неадекватным.

При контроле исполнения бюджетов необходимо также уделить внимание одному из наиболее современных и продуктивных методов, который основывается на стратегическом подходе [7]. Методика сбалансированной системы показателей позволяет организации выстраивать высокоэффективную систему управления предприятием на основе ключевых показателей. Отличительной особенностью данного метода является в том, что особое внимание уделяется нефинансовым показателям эффективности. В то же время, ключевой идеей данного метода является идея о том, что цель достижима только в том случае, если показатели измеряемы и информативны для управленца.

Сбалансированная система показателей позволяет эффективно осуществлять контроль исполнения бюджетов в организации, поскольку ключевой проекцией является проекция финансов [1]. Данная проекция направлена на оценку финансовых результатов и таких ключевых индикаторов как совокупные активы, совокупные активы на сотрудника, доходы на сотрудника, доходы от новых продуктов, прибыль на сотрудника, что позволяет определить эффективность выполнения сотрудниками и подразделениями поставленных задач и, соответственно эффективность исполнения бюджетов.

Итак, бюджетное планирование является незаменимым инструментом системы управления и финансового планирования в организации. Контроль исполнения бюджетов является неотъемлемой частью финансового планирования, поскольку в процессе контроля осуществляется отслеживание всех доходов и направлений расходования денежных средств организации и сопоставление полученных результатов с запланированными. Контроль исполнения бюджетов позволяет собственнику предприятия осуществлять полный, своевременный и эффективный контроль над финансовыми потоками организации, а также получать доступную и информативную отчетность, что является ключевым фактором принятия результативного управленческого решения. Таким образом, разработка и внедрение системы контроля исполнения бюджетов – ключевой аспект процесса финансового планирования и управления организацией в целом.

Список литературы

1. Васильев А.В. Бюджетирование и управление финансовыми рисками организации в условиях возрастания финансовой неопределенности / А.В. Васильев / Экономика. Налоги. Право., 2016. – № 4. – С. 147-151.
2. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях / О.Н. Волкова / М.: Финансы и статистика, 2016 – 178 с.
3. Гаспарян А.А. Технология бюджетирования. Организация контроля над исполнением бюджета / А.А. Гаспарян, Ю.А. Лугиня // Концепт, 2015. – №13. – С. 6-10.
4. Калмакова Н.А. Актуализация ожидаемой эффективности управления финансами хозяйствующих субъектов / Калмакова Н.А., Суховерхов Е.И. // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-2. – С. 392-396.

5. Калмакова Н.А. Результативное управление оборотными средствами промышленного предприятия / Калмакова Н.А., Суховерхова А.М. // Фундаментальные исследования. 2016. – № 12-3. – С. 640-644.
6. Хлестова К.С. Исследование тенденций развития региональной социально-экономической системы в условиях кризиса / Хлестова К.С., Савельева И.П., Кузменко Ю.Г. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. – Т. 10. – № 2. – С. 22-29.
7. Хлестова К.С. Трансформация регионального экономического пространства в современной России: проблемы и перспективы // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. – 2017. – № 1(34). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4133>
8. Шаховская Л.С. Бюджетирование: теория и практика / Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов / М.: Кнорус, 2015 – 327 с.

КАТАЕВ А.В., ПОДПОВЕТНЫЙ А.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал
Южно-Уральский государственный университет
Архитектурно-строительный институт

KATAEV A.V., PODPOVETNY A.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch
South Ural State University
Architecture and Construction Institute

ИНИЦИАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

INITIATION OF MEASURES TO IMPROVE THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Аннотация

В статье предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости анализируемого предприятия. В процессе проведения исследований на предприятии были проведены необходимые расчеты основных наиболее часто употребляемых коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности баланса предприятия.

Abstract

The paper proposed measures to improve the financial stability of the analyzed company. In the process of research the company has carried out the necessary calculations of the basic most frequently used coefficients of financial stability, solvency and liquidity of the balance sheet.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность.

Keywords: financial stability, solvency.

Основное значение при проведении финансового анализа уделяется анализу финансовой устойчивости финансового состояния предприятия. Характеристика финансового положения может быть выполнена с позиции как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы. В первом случае выявляется ликвидность и платежеспособность коммерческой организации, во втором - собственно ее финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость - это определенное состояние средств предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Актуализация финансовой устойчивости возможна при обеспеченности запасов и затрат источниками формирования.

Внешние проявления финансовой устойчивости - платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность баланса предприятия.

Под платежеспособностью предприятия понимается способность организации рассчитываться по своим внешним обязательствам, возможность наличными деньгами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности являются очень близкими, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность.

Основное различие между показателями платежеспособности и ликвидности в том, что ликвидность отражает наличие оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств (в перспективе), а платежеспособность характеризует наличие денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по требующей немедленного погашения кредиторской задолженности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Платежеспособность предприятия очень тесно связана с понятием кредитоспособности. Кредитоспособность - это возможность предприятия своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Важно отметить, что не всегда кредитоспособное предприятие может быть платежеспособным.

В процессе проведения исследований на предприятии были проведены необходимые расчеты основных наиболее часто употребляемых коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности баланса предприятия [1-5].

Хотя имущество ООО «АХС» за 2014-2015 годы увеличилось, возрос также и собственный капитал и его удельный вес в итоге баланса. По результатам анализа обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования предприятие как в 2014 г., так и в 2015 г. находилось в неустойчивом финансовом состоянии. Расчет относительных коэффициентов финансовой устойчивости показал, что уровень ниже нормативного имеют коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов и затрат, коэффициент имущества производственного назначения, коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат.

Проведенный анализ ликвидности баланса ООО «АХС» позволил обнаружить у предприятия, стабильно финансово благополучного по показателям рентабельности, недостаточную обеспеченность денежными средствами и их эквивалентами для проведения расчетов по текущим обязательствам. Это поставило под сомнение его текущую платежеспособность. Более всего настораживает низкий коэффициент абсолютной ликвидности баланса - предприятие находится в финансово неустойчивом состоянии; неспособно рассчитаться по наиболее срочным обязательствам.

Однако, по результатам анализа кредитоспособности в связи с повышением промежуточного коэффициента ликвидности ООО «АХС» можно отнести уже не к III, а к II классу заемщика. Таким образом, несмотря на неустойчивость финансового положения, ООО «АХС» может рассчитывать на получение кредита (займа) для его стабилизации.

На завершающем этапе были выделены основные направления мобилизации внутренних резервов предприятия для повышения ликвидности и платежеспособности с учетом возникших проблем.

По итогам проведенного анализа можно предложить следующий перечень рекомендаций по повышению финансовой устойчивости ООО «АХС»:

1. Стремиться к снижению управленческих расходов (составивших 106 тыс. руб. в 2015 г. и 290 тыс. руб. в 2014 г., или соответственно 0,48% и 2,43% от выручки), прогнозируемый экономический эффект +27,35%.

2. Не допускать дальнейшего роста кредиторской задолженности, что повлечёт за собой снижение финансовой зависимости ООО «АХС» от своих кредиторов, снижение удельного веса выплат по полученным займам в общей сумме текущих затрат предприятия.

3. Стремиться к сглаживанию влияния фактора сезонности за счет манипулирования ценами на выполняемые работы при этом произойдёт примерное выравнивание выручки, соответственно, и прибыли, в течение года. Прирост производительности труда в результате увеличения выработки работающего - до 0,31%; относительная экономия численности работающих - 0,7 чел.; прирост производительности труда в результате экономии численности работающих - 3,44%.

4. Разработать и установить норматив дебиторской задолженности; Это позволит повысить долю денежных средств, ускорит оборачиваемость оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами. Прирост производительности труда в результате увеличения выработки работающего - до 54,25%; относительная экономия численности работающих - 11 чел.; прирост производительности труда в результате экономии численности работающих - 51,42%; изменение суммы затрат на 1 руб. - 0,23 руб/руб; годовой экономический эффект - 4685,31 тыс. руб.

5. Создавать резервные фонды денежных средств из прибыли позволит повысить стоимость имущества в доли собственного капитала, увеличить величину источников собственных оборотных средств. В целом это позволит предприятию даже в случае резкого снижения дохода осуществлять деятельность по модернизации оборудования и оплате труда работающих.

6. Не допускать отсутствия временно свободных денежных средств на расчетном и прочих счетах, что приведет к повышению доли денежных средств, повышению абсолютной ликвидности и платежеспособности предприятия.

Список литературы

1. Габова Ю.А. Применение моделей временных рядов в прогнозировании деятельности организации / Габова Ю.А., Подповетная Ю.В. //В сборнике: Современное общество: научный взгляд молодых сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2015. – С. 190-193.

2. Калмакова Н.А. Модель сбалансированного развития промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 307-311.

3. Калмакова Н.А., Суховерхов Е.И. Актуализация ожидаемой эффективности управления финансами хозяйствующих субъектов // Фундаментальные исследования. 2016. – № 11-2. – С. 392-396.

4. Подповетная Ю.В. Анализ коммерческой деятельности крупных розничных сетей магазинов бытовой техники / Подповетная Ю.В., Булгакова М.В.// Управление в современных системах. 2014. – № 4 (4). – С. 55-59.

5. Сидоренко Л.Ж. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса и факторов, влияющих на нее, в условиях современной России: дисс. ... канд. эконом. наук: 08.00.10. Майкоп. гос. технол. ин-т Респ. Адыгея, Ростов-на-Дону, – 2011. – 169 с.

6. Федорова. Е.Н. Экономико-математическое моделирование в анализе финансово-хозяйственной деятельности многофилиальных структур: дисс. ... канд. эконом. наук: 08.00.13. Москва, 2006. – 137 с.

КОЛЕСНИЧЕНКО Ю. А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOLESNICHENKO J. A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ

INFLATION IN MODERN RUSSIA: FEATURES AND CAUSES

Аннотация

В данной статье дан краткий обзор теоретических основ исследования инфляции и ее особенностей в современной экономике России. Авторами также рассматриваются внешние и внутренние причины инфляции. Особое внимание уделяется прогнозам уровня инфляции.

Abstract

This article gives a brief overview of the theoretical foundations of the study of inflation and its peculiarities in the modern Russian economy. The authors also examined the external and internal causes of inflation. Particular attention is paid to the projected inflation rate.

Ключевые слова: уровень жизни, инфляция, экономический кризис, индекс потребительских цен, stagflation.

Keywords: standard of living, inflation, economic crisis, consumer price index, stagflation.

Одной из самых актуальных проблем в экономике России является инфляция, которая представляет собой устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, тормозящее развитие экономики страны в целом и ухудшающее уровень жизни и благосостояние населения. Увеличение цен оказывает большое влияние на все экономические субъекты, а уровень инфляции является не только индикатором динамики рынков денег и реальных благ, но и показателем, характеризующим состояние всей социально-экономической системы.

Инфляция подразумевает превышение количества денежных единиц, находящихся в обращении, над суммой товарных цен и появление в результате этого денег, не обеспеченных товарами, что приводит к росту цен на них. Впоследствии происходит снижение доходов и повышение стоимости жизни – показателя, характеризующего сумму денег, необходимую для жизнедеятельности людей.

Инфляция в России исторически имеет свои особенности.

Одна из них – это существование хронически высокого уровня инфляции в период экономических реформ, который в 3–5 раз превышает соответствующие показатели развитых стран.

Немаловажным является и то, что обесценение денег в России происходит не только вследствие избытка денежной массы, но и в результате монопольного роста цен. Так, по данным за 2008 год до 80% ВВП создается монополиями, поэтому монополистическое ценообразование становится важным генератором инфляции и в современной России.

Также стоит отметить стагфляционный характер инфляции. Сам термин «стагфляция» образован от двух терминов (стагнация и инфляция) и означает экономический спад и депрессивное состояние экономики с одновременным ростом уровня таких показателей как инфляция и безработица.

В целом в качестве причин инфляции в современной России можно назвать следующие:

- снижение курса национальной валюты;
- отсутствие альтернативы некоторым категориям зарубежных товаров и технологические недостатки отечественного производства;
- увеличение издержек производства в результате необходимости покупки оборудования и сырья за границей;
- сырьевой принцип построения экономики и формирование основной части бюджета за счет экспорта природных ресурсов;
- усиление роли СМИ в формировании общественного мнения, вследствие чего наблюдаются повышенные инфляционные ожидания.

В 2008–2009 годах наша страна находилась в состоянии кризиса, предшественником и причиной которого был ипотечный кризис США. Особенностью данного кризиса было то, что он коснулся преимущественно банковской сферы. Но, как верно отмечают специалисты, Россия оказалась в ситуации системного кризиса, представляющего собой совокупность экономического, финансового, институционального и социального кризисов, что не могло не отразиться на уровне инфляции [3, с. 165]. Так, например, рост цен с июня 2008 г. составил 29,5%, каждый месяц продукты дорожали в среднем на 4% [2, с. 30].

Сейчас же нам приходится переживать последствия осени 2014 года – периода, когда в отношении России начались массовые санкции, вызвавшие падение курса национальной валюты, что отрицательно сказалось на уровне цен (не только на импортные товары) и уровне благосостояния населения.

Очевидно, что снижение курса национальной валюты влечет за собой целый ряд последствий, которые, так или иначе, связаны с повышением уровня инфляции в стране.

Более наглядным показателем уровня инфляции является индексный показатель цен. Инфляция в России, в отличие от большого числа других стран, измеряется не дефлятором ВВП, а индексом потребительских цен [4, с. 388].

На графике представлена динамика ИПЦ за 2008–2016 годы (рис. 1) [7].

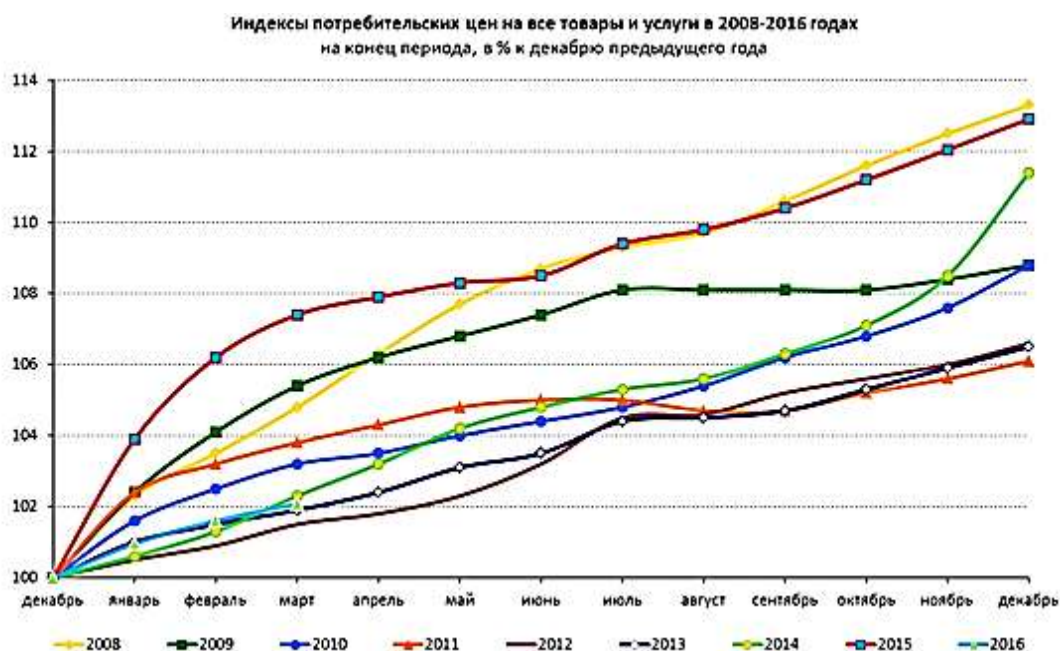


Рисунок 1 – Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2008–2016 годах на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

Как утверждают эксперты МВФ, 2% – это примерный уровень «нормальной» инфляции для развитых экономик. Еще на 2% специалисты МВФ допускают увеличение уровня инфляции для развивающихся экономик.

Однако заметим, что в период 2008–2016 годов в России наблюдается значительное превышение уровня инфляции относительно нормы даже для развивающихся стран (она составляла примерно 5–6%), а в 2014–2015 годах была еще выше почти в два раза – 11–13% [7].

При этом рост цен особенно на продовольственные товары усиливался введением эмбарго на их импорт с августа 2014 года, что привело к ослаблению конкуренции, разбалансированности рынков и росту издержек в связи с переориентацией на новых поставщиков.

Согласно прогнозам Центрального банка РФ, уровень инфляции в 2017 году снизится ориентировочно до 8%, приблизительно такой же прогноз, а именно 7–8% дает и Минэкономразвития. В свою очередь, эксперты МВФ, менее оптимистичны в данном вопросе, поскольку, по их мнению, несмотря на то, что официальная инфляция в России, безусловно, в следующем году начнет снижаться, ее уровень все же будет высок и составит, вероятнее всего – 10% [5]. Аналитики Альфа-Банка, после проведенного исследования, заявили о том, что официальная инфляция в 2017 году будет находиться в диапазоне от 8 до 9 % [6].

В целом после 2016 года прогнозируется снижение уровня инфляции (табл. 1 [1]).

Таблица 1 – Прогнозы уровня инфляции в России 2016–2020 (в %)

Год	Прогноз	Макс	Мин
2016	10,4	12,4	8,4
2017	8,6	10,6	6,6
2018	6,8	7,8	5,8
2019	6,2	7,2	5,2
2020	6,5	7,5	5,5

Прогнозы по инфляции не являются утешительными: возможное снижение темпов роста цен может быть обусловлена эффектом высокой базы, и не будет отражать реального социально-экономического положения. Также следует скорректировать кредитно-денежную политику государства, в частности, уходить от сырьевой зависимости, когда государство само заинтересовано в девальвации рубля для пополнения доходов бюджета [2, с. 34].

Следует помнить и о внешних причинах – влиянии политики ценообразования на сырьевых рынках стран-экспортеров нефти, а также антироссийских санкциях.

Важным фактором функционирования инфляционного механизма являются инфляционные ожидания, которые провоцируют отдельные группы потребителей на инфляционное поведение, то есть на наращивание текущего спроса и тем самым стимулировать рост цен. Это порождает опасное для экономики самовоспроизводство инфляционного процесса, препятствует росту сбережений, инвестиций, производства и предложения товаров. Например, распространение информации о приближающемся экономическом кризисе может вызвать ажиотажный спрос, как на потребительском, так и на валютном рынке и спровоцировать обесценение отечественной валюты.

Можно сделать вывод, что инфляция в России по своему типу относится к инфляции издержек, а значит на 80% зависит от импорта и курса рубля. Поэтому и меры антиинфляционной политики должны лежать в этой области. А на сегодняшний момент ЦБ и Правительство снижают (таргетируют) инфляцию монетарным способом, что проблемы принципиально не решает.

Список литературы

- 2) Агентство прогнозирования экономики – Режим доступа: <http://www.apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015–2016-i-2017-gody.html>
- 3) Казначеева Н.Л. Особенности экономического кризиса в России: откуда, куда и как // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. – 2009. – №3 (7). – С. 23–35.
- 4) Казначеева Н.Л. К вопросу о социальном диалоге между трудом и капиталом в условиях кризиса / Н.Л. Казначеева, С.Б. Самусева // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2009. – №329. – С. 165–170.
- 5) Колесова Т.Л. Наблюдения за динамикой инфляции в России // Мы продолжаем традиции российской статистики: Матер I Открытого российского статистического конгресса. – 2015. – С. 388–389.
- 6) Новости RussInfo.net– Режим доступа: <http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz/prognoz-inflyatsii-v-rossii-na-2015–2016-god.html>
- 7) Официальный сайт Альфа-Банка – Режим доступа: <https://alfabank.ru/novosibirsk/press/monitoring/2014/12/11/34044.html>
- 8) Федеральная служба государственной статистики – <http://gks.ru>

КОРОТКОВА О.В., МАКСИМОВА Т.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOROTKOVA O.V., MAXIMOVA T.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE BY BORROWINGS

Аннотация

В современных условиях финансирование компании за счет заемного капитала, как правило, экономически выгодно, при условии, что привлечение для финансирования развития компании заемного капитала в виде денежных средств или другого имущества на возвратной основе происходит в разумных пределах. В статье рассматривается оптимальная структура капитала в соотношении использования собственных и заемных финансовых источников, аналитических показателей эффективности привлечения заемного капитала, при которых достигается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентами финансовой рентабельности и финансовой устойчивости компании, при этом рыночная стоимость капитала стремиться к своему максимуму.

Annotation

In modern conditions the financing of the company through debt capital, as a rule, cost-effective, provided that the involvement of the company to finance the development of debt capital in the form of cash or other property on a return basis occurs within reasonable limits. The article deals with the optimal capital structure in relation the use of equity and debt financing sources, analytical performance to attract debt capital in which achieved the most effective proportionality between the coefficients of financial profitability and financial stability, and the market value of the capital to seek its maximum.

Ключевые слова: капитал, концепция структуры капитала, оптимальная структура капитала, учетно-аналитический подход, заемный капитал, аналитические показатели эффективности, эффект финансового рычага.

Keywords: capital, capital structure concept, optimal capital structure, accounting and analytical approach, borrowed capital, the analytical performance indicators, the effect of financial leverage.

Понятие капитал (франц., англ. capital от лат. – capitalis – главный) – в широком смысле слова это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг [1].

С точки зрения теории финансов, капитал является одним из ключевых понятий финансового менеджмента и выражает общую величину средств в денежной, материальной и нематериальной формах, вложенных в активы (имущество) компании. Капитал позволяет отобразить денежные (финансовые) отношения, возникающие между компанией как юридическим лицом и другими субъектами хозяйствования, в том числе ее акционерами (инвесторами), кредиторами, поставщиками, покупателями продукции (услуг), институциональными участниками фондового рынка и государством (уплата налогов и сборов в бюджетную систему) по поводу его формирования и использования.

Исследование проблемы формирования и использования заемного капитала, включая, проблемы управления стоимостью и структурой капитала, подробно изложены в работах доктора экономических наук, профессора В. В. Ковалева. Он описывает концепцию капитала с помощью учетно-аналитического подхода, который по своей сути является некоторой комбинацией двух подходов – модификации физической и финансовой концепций капитала, представленного на рисунке 1 и одновременно характеризующего капитал компании с двух сторон [2]:

а) направлений его вложения (капитал как единая самостоятельная субстанция не существует и всегда облекается в некоторую физическую форму);

б) источников происхождения (откуда получен капитал, чей он).



Рисунок 1 – Модификации физической и финансовой концепций капитала

Модификация физической концепции капитала в учетно-аналитическом подходе основывается на экономический подход и рассматривается в широком смысле слова капитал как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества, например, личностные (отчуждаемые от его носителя, т.е. человека); частные; публичные союзы, включая государство.

В свою очередь, частные и публичные виды капиталов подразделяют на реальный и финансовый капиталы.

Реальный капитал – это материально-вещественные блага как факторах производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.).

Финансовый капитал – это ценные бумаги и денежные средства.

В соответствии с физической концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.

Другая модификация концепции капитала в учетно-аналитическом подходе – это финансовая концепция капитала, основанная на бухгалтерском подходе и реализуемой, прежде всего, на уровне компании. При этом капитал трактуется как интерес собственников компании в активах. Его величина рассчитывается как разность между суммой активов компании и величиной его обязательств и выражается формально следующей балансовой моделью (1):

$$A = E + L \quad (1)$$

где A – активы компании в стоимостной оценке;

E – капитал (собственников);

L – обязательства перед третьими лицами.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

$$E = UK + CK + ДК + РК + НПр \quad (2)$$

где UK – уставный капитал;

СК – собственный капитал;

ДК – добавочный капитал;

РК – резервный капитал;

НПр – нераспределенная прибыль.

Таким образом, профессор Ковалев В. В. выделяет в учетно-аналитическом подходе концепции капитала в преобразованных формах физической и финансовой концепциях как две взаимосвязанные разновидности капитала.

Активный капитал, представленный на рисунке 2 в виде производственной мощности компании, формально отображающегося в активе его бухгалтерского баланса в виде основного и оборотного капиталов.



Рисунок 2 – Структурное представление активного капитала

И пассивный капитал или долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы компании, представленные в пассиве бухгалтерского учета в виде собственного и заемного капиталов (рисунок 3).



Рисунок 3 – Структурное представление пассивного капитала

В известном смысле слова, собственный капитал в пассиве структуры капитала в то или иной градации, является аналогом долгосрочной задолженности компании перед своими собственниками.

Заемный капитал – это денежная оценка средств, финансируемых компанией третьими лицами. Формально в учетно-аналитическом подходе заемный капитал представлен в пассиве баланса как совокупность долгосрочных обязательств компании, а его основными компонентами являются долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные.

При этом, основное отличие заемного капитала от собственного капитала:

а) подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются на момент его мобилизации;

б) постоянен, т.е. с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется.

Следовательно, капитал в учетно-аналитическом подходе, который основан на преобразованных подходах физической и финансовой концепций капитала, представляется нам в структуре капитала в понимание широкого смысла слова (т.е. все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг), а также во всех других видах источников – «обезличено». Другими словами, весь пассивный капитал компании распылен по различным активам компании в градации актива баланса за исключением финансовой аренды (рисунок 4).



Рисунок 4 – Структурное представление распределения капитала

В результате финансирования или привлечения заемного капитала образуется основной и оборотный капиталы. При этом, в процессе функционирования основной капитал принимает форму внеоборотных активов, а оборотный капитал – форму оборотных активов. Денежные ресурсы компании, авансированные в оборотные активы, представляют собой оборотные средства.

Важнейшие аналитические показатели при оптимизации структуры капитала, определяющие эффективность использования заемного капитала в структуре капитала и характеризующие степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, а также возможность компании погасить долгосрочную задолженность представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Аналитические показатели эффективности использования заемного капитала в структуре капитала

Наименование показателя	Формула
1	2
Коэффициент финансовой напряженности ($K_{ф.напр.}$)	$K_{ф.напр.} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$
Коэффициент соотношения между долгосрочными и краткосрочными обязательствами (K_c)	$K_c = \frac{ДО}{КО}$ где ДО – долгосрочный капитал (долгосрчные обязательства) по бухгалтерскому балансу на последнюю отчетную дату КО – краткосрочные обязательства по бухгалтерскому балансу на последнюю отчетную дату
Коэффициент привлечения капитала ($K_{п.к.}$)	$K_{п.к.} = \frac{КО}{ОА}$ где КО – привлеченный заемный капитал со сроком погашения до 12 месяцев по бухгалтерскому балансу на последнюю отчетную дату; ОА – оборотный капитал по бухгалтерскому балансу заемщика на последнюю отчетную дату
Коэффициент привлечения капитала в части покрытия запасов ($K_{п.з.}$)	$K_{п.з.} = \frac{ЗК}{\text{Запасы}}$ где ЗК – заемный капитал по балансу на последнюю отчетную дату
Обобщенный коэффициент финансовой устойчивости ($OK_{ф.у.}$)	$OK_{ф.у.} = \frac{СК + ДК}{\text{Активы}}$ где СК – собственный капитал по балансу заемщика; ДК – долгосрочный капитал по балансу заемщика
Коэффициент капитализации (K_k)	$OK_{ф.у.} = \frac{СК + ДК}{\text{Активы}}$
Коэффициент соотношения долга и объема продаж ($K_{с.д.пр.}$)	$K_{с.д.пр.} = \frac{\text{Совокупные обязательства}}{\text{Чистый объем продаж (без косвенных налогов)}}$

Средний период предоставления кредита	$\text{Период кредита} = \frac{\text{Средний остаток ссудной задолженности за период} \times Д}{\text{Средняя выручка нетто от продаж товаров}}$

Расчет важнейших аналитических показателей эффективности использования пассивного капитала, в том числе заемного капитала отображает его распыленность (долю) в структуре капитала по различным активам компании и позволяет сделать выводы о текущей и потенциальной способности заемщика с целью последующей оптимизации структуры капитала.

Ковалев В. В. отмечает, что выше изложенная концепция структуры капитала, основанная на учетно-аналитическом подходе, формирует основу выбора ряда стратегических направлений финансового развития компании, обеспечивающих возрастание его рыночной стоимости, и имеет достаточно широкую область практического использования. На это оказывает непосредственное влияние структура капитала по принятию финансовых и инвестиционных решений собственниками и менеджерами компании, которые должны рассматривать все виды как собственного, так и заемного капитала компании [2].

Например, если необходимо увеличить уставный капитал в собственном капитале, принимают решение о дополнительной эмиссии акций. При наличии нераспределенной прибыли ставится вопрос о принятии решений по выплате дивидендов акционерам и по инвестированию в основной капитал с целью его расширения. Долгосрочный заемный капитал является условием принятия решений по финансированию основного капитала, а краткосрочный заемный капитал – по формированию оборотного капитала.

В настоящее время из наиболее сложных задач при формировании финансовой стратегии компании является оптимизация структуры капитала представляющая собой такое соотношение использования собственных и заемных финансовых ресурсов, при котором можно достичь наиболее эффективной пропорциональности между коэффициентами финансовой рентабельности и финансовой устойчивости организации, т.е. должно быть получено такое соотношение, при котором рыночная стоимость капитала будет стремиться к своему максимуму.

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} \rightarrow \max \quad (3)$$

где PV – текущая оценка компании;

k – средневзвешенная стоимость капитала (по различным элементам);

C_t – денежные потоки (значение определяется спросом на выпускаемую продукцию, эффектом операционного рычага и т.п.).

Принимая решение о финансировании компании за счет заемного капитала необходимо поэтапно проанализировать структуру капитала по следующим показателям [3]:

- 1) анализ структуры капитала компании;
- 2) учет влияния основных факторов на формирование структуры капитала;
- 3) оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности;
- 4) оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков;
- 5) оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости;
- 6) формирование аналитических показателей оптимальной структуры капитала или определение конкретных значений предельных границ максимально рентабельной и минимально рискованной структуры капитала на плановый период для финансирования развития компании из соответствующих источников, в том числе и заемного капитала.

Таким образом, главная цель оптимизации структуры капитала за счет заемного капитала заключается в максимизации уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска, а расчет эффективности использования заемного капитала исчисляется показателем «эффект финансового рычага». Такое соотношение должно обеспечить максимум текущей оценки заемного капитала в отдельный актив, проект или компанию в целом [3].

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = 1 - \text{СНП} \times R_{\text{СК}} - \text{ССП} \times \frac{ЗК}{СК} \quad (4)$$

где СНП – ставка налога на прибыль;

1 – СНП – налоговый корректор;

$R_{\text{СК}}$ – экономическая рентабельность активов;

ССП – ставка ссудного процента (средняя процентная ставка по кредиту);

$R_{СК}$ – ССП – дифференциал (сила) финансового рычага;
 $\frac{ЗК}{СК}$ – плечо финансового рычага (финансовый леверидж).

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \quad (5)$$

где СК – среднее значение по времени;

ЧП – чистая прибыль.

$$СК = \frac{СК_{н.п.} - СК_{к.п.}}{2} \quad (6)$$

где $СК_{н.п.}$ – собственный капитал на начало периода;

$СК_{к.п.}$ – собственный капитал на конец периода.

$$ССП = \frac{\sum_{i=1}^n \Phi И_i}{\sum_{i=1}^n ЗК_i} \quad (7)$$

где $\Phi И_i$ – финансовые издержки i -го периода;

$ЗК_i$ – заемный капитал i -го периода.

Расчет эффекта финансового рычага нам показывает, сколько заемного капитала приходится на рубль собственных ресурсов или сколько заемного капитала необходимо привлечь в структуру капитала для достижения наиболее эффективной пропорциональности между коэффициентами финансовой рентабельности и финансовой устойчивости компании. В результате чего, должно быть получено такое соотношение, при котором рыночная стоимость капитала будет стремиться к своему максимуму.

Например, если финансовый рычаг компании А равен 50% и это оптимальная структура капитала (при такой структуре максимизируется рыночная оценка всего капитала), то проект стоимостью в 200 млн.руб. следует финансировать в пропорции 50% заемного капитала и 50% собственного. Эта структура будет являться оптимальной для компании.

В настоящее время формирование аналитических показателей оптимальной структуры капитала компании рассчитывается целенаправленно (индивидуально), т.к. не существует единых методик эффективного соотношения собственного и заемного капиталов не только для разных компаний, занимающихся одним видом деятельности, но даже для отдельной компании при различной конъюнктуре товарного и финансового рынков.

Список литературы

1. Райзберг Б. А. Лозовский Л. Ш., Стародубцев Е. Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

2. Ковалев В. В. Финансы. Учебник / Под ред. проф. В. В. Ковалева. – М.: ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2001. – 640 с.

Зотов Е. В. Методика оптимизации структуры капитала
http://saransk.ruc.su/upload/medialibrary/b7f/zotova_v3_2016.pdf

КРАЙНОВА Д.В., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
 Челябинский филиал

KRAINOVA D.V., DUBININA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
 Chelyabinsk branch

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

THE MAIN DIRECTIONS OF SUPPORT OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA

Аннотация

Стратегия развития малого бизнеса в современных условиях хозяйствования является одним из приоритетных направлений развития национальной экономики. Важная роль в поддержке малого бизнеса принадлежит государству, поскольку развитие малого бизнеса может способствовать решению проблем безработицы, насыщению рынка инновационными нововведениями, повышению про-

изводительности труда. В данной статье рассмотрены основные направления поддержки развития малого бизнеса.

Abstract

The strategy of development of small business in modern conditions of managing is one of the priority directions of development of economy of Russia. The important role in support of small business belongs to the state as development of small business can promote the problem resolution of unemployment, a market saturation innovative innovations, to work performance improvement. In this article the main directions of support of development of small business are considered.

Ключевые слова: малый бизнес, направления поддержки малого бизнеса.

Keywords: small business, directions of support of small business.

Малый бизнес – особый вид предпринимательской деятельности, осуществляемый экономическими субъектами. Критериями отнесения экономических субъектов к малому бизнесу являются:

- среднее количество работников на малых предприятиях не должно превышать 15 человек;
- выручка от реализации товаров (услуг, работ) не должна превышать 800 млн. рублей [4].

Организуя свою деятельность, предприниматели сталкиваются с рядом проблем: нестабильность в применении налогообложения, коррупционные барьеры, недостаточная финансовая поддержка банковским сектором (банки часто отказывают в выдаче кредита при отсутствии у малых предприятий залогового обеспечения), высокий рост инфляции, экономические санкции, волатильность нефтяных цен, повышение курсов европейской валюты и доллара, падение курса национальной валюты.

В настоящее время проблема развития малого бизнеса является одним из актуальных вопросов для экономики России. Это обусловлено рядом причин: малый бизнес обеспечивает высокую динамику экономического роста, способствует решению проблемы диверсификации экономики, не требует колоссальных вложений, гарантирует занятость значительной доли трудоспособного населения, способствует формированию конкурентной среды. Благодаря небольшому масштабу малые предприятия гибко реагируют на изменения экономических условий, а также на колебания потребительского спроса, тем самым придавая экономике дополнительную стабильность [2, 5].

В 2014 году был принят Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4]. В данном законе обозначены критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к малому бизнесу, цели и принципы государственной политики в этой области, полномочия федеральных, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления по вопросам развития малого бизнеса. Помимо этого определены формы поддержки, которые органы государственной власти должны оказывать субъектам малого бизнеса.

В данном документе отдельными статьями отмечены основные виды предпринимательской деятельности, нуждающиеся в государственной поддержке. К ним относятся: ремесленная деятельность, инновации, сельское хозяйство, сфера образования, а также виды предпринимательства, которые связаны с внешнеэкономической деятельностью.

В настоящее время большое внимание уделяется поддержке развитию молодежного предпринимательства. Существует целый ряд программ, которые дают молодым специалистам возможность реализовать свои способности и идеи в разных сферах экономики («Молодежный бизнес России», «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015-2017 годы» и т.д.).

С целью развития сферы малого и среднего бизнеса в целях инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а также социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года.

Стратегическим ориентиром является увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза, что будет соответствовать уровню развитых стран. Сейчас доля малого и среднего бизнеса в ВВП не превышает 20%.

Базовые индикаторы достижения указанной цели к 2030 году представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Целевые индикаторы реализации Стратегии развития малого и среднего бизнеса

Показатель	2014	2015	2018	2020	2025	2030
Оборот субъектов малого и среднего бизнеса, %	100	98	118	134	185	250
Оборот в расчете на одного работника субъекта	100	96,9	112	123,5	159	200

малого и среднего бизнеса, %						
Доля обрабатывающей промышленности в обороте субъектов малого и среднего бизнеса (без учета индивидуальных предпринимателей), %	11,8	12,2	13,5	14,4	17	20
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей), занятых у субъектов малого и среднего бизнеса, в общей численности занятого населения, %	25,2	25,6	27,3	28,4	31,5	35
Доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта Российской Федерации, %	6	6,5	7	7,5	9	12
Коэффициент «рождаемости» субъектов малого и среднего бизнеса, ед.	14,1	15	16,5	17,5	20	22,5
Доля граждан, планирующих открыть собственный бизнес в течение ближайших 3 лет, %	4,7	5	7	7,5	10	12,5

Для достижения обозначенных показателей органами государственной власти предусмотрен широкий спектр мероприятий в целях поддержки развития малого бизнеса, в том числе [1]:

- финансовая поддержка лизинга малых хозяйствующих субъектов, предполагающая предоставление субсидий по лизинговым платежам до 10 млн. рублей и лизинг-грантов начинающим предпринимателям до 1 млн. рублей;

- субсидирование расходов, связанных с уплатой процентов и приобретением оборудования до 10 млн. рублей в целях модернизации производства;

- грантовая поддержка субъектов малого бизнеса, предполагающая предоставление безвозмездных субсидий начинающим предпринимателям в размере до 300 тыс. рублей;

- субсидирование расходов, связанных с развитием социально ориентированного предпринимательства (субсидирование создания центров инноваций социальной сферы в размере до 5 млн. рублей, создания частных дошкольных учреждений в размере до 10 млн. рублей, организации групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста до 1 млн. рублей);

- субсидирование расходов, связанных с развитием молодежного предпринимательства (субсидирование создания центров молодежного инновационного творчества в размере до 7 млн. рублей);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий (создание бизнес-инкубаторов – от 900 кв. м.; промышленных парков – от 20 тыс. кв. м, технопарков – от 5 тыс. кв. м);

- поддержка экспортно ориентированных предприятий малого бизнеса.

Таким образом, стратегия развития малого бизнеса в современных условиях является одним из приоритетных направлений развития национальной экономики. Важную роль в поддержке малого бизнеса принадлежит государству, поскольку развитие малого бизнеса способствует решению проблемы безработицы, насыщению рынка товарами и услугами, повышению производительности труда.

Список литературы

1. Министерство экономического развития Российской Федерации – Деятельность. – URL: index.economy.gov.ru. (дата обращения: 21.11.2016).

2. Муллаханова Ю.С., Дубынина А.В. Малый бизнес в экономике России // Современная экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2016. – с.99-104.

3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. – URL: <http://government.ru/media/files/jFDd.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).

4. Федеральный Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями на 28 декабря 2013 года в ред. с 1 июля 2014 г.).

5. Шабетник Н.С., Дубынина А.В. Малый бизнес: тенденции развития в современных условиях // Современная экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2016. – с.155-159.

КРЕНДАЛЬ Ю.Е., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRENDAL Y.E., LYSENKO Y.V.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

FINANCIAL MANAGEMENT COMPANIES

Аннотация

Управление финансами предприятия включает в себя совокупность управленческих решений и мероприятий, которые соответствуют стратегии развития предприятия в перспективе, поставленным целям и планам деятельности. Безусловно, управление финансами на предприятии имеет большую актуальность, т.к. правильно разработанная система управления помогает повысить финансовую устойчивость, что в современных рыночных условиях имеет огромное значение. Лишь посредством управления финансами и полученных результатов можно увидеть полную картину профессиональной подготовки менеджеров, управленцев, руководителей.

Abstract

Enterprise Financial Management includes a set of administrative decisions and measures that match the company's development strategy in the future, set goals and plans of action. Of course, the financial management of the enterprise is more relevant because properly designed control system helps to improve financial stability, which in the current market conditions is of paramount importance. Only by means of financial management and of the results you can see a complete picture of training managers, managers, supervisors.

Ключевые слова: финансы, управление финансами, финансовый менеджмент, проблемы управления финансами.

Keywords: finance, financial management, financial management, financial management problems.

Система управления финансами предприятия включает в себя две подсистемы: объект управления (управляемая) и субъект управления (управляющая) [3, с. 135].

Управляемая система включает в себя кругооборот стоимости, условия движения денежных потоков и денежного оборота, условия движения отношений в сфере финансов и финансовых ресурсов, которые имеют место быть как во внутренней, так и во внешней среде предприятия. Исходя из этого, необходимо выделить основные элементы объекта управления:

- 1) Кругооборот капитала;
- 2) Денежный оборот;
- 3) Отношения в финансовой сфере;
- 4) Финансовые ресурсы [3, с. 137].

Совокупность всех финансовых средств, инструментов, методов, способов и специалистов, которые организованы в единую финансовую систему и обеспечивают эффективное и качественное управление предприятием называют субъектом управления. Он включает в себя следующие элементы:

- 1) Методы, способы и инструменты управления финансами;
- 2) Квалифицированные кадры (персонал);
- 3) Средства технического управления предприятием;
- 4) Обеспеченность информационными ресурсами [3, с. 139].

Эффективное и комплексное управление финансами предприятия способствует ускорению роста материального благополучия владельцев предприятия в данный момент времени и на долгосрочную перспективу. Представленная закономерность обладает конкретным значением для максимизации стоимости предприятия на рынке и воплощает в жизнь заинтересованность собственника в прибыльности бизнеса.

Конкурентоспособность и устойчивость любого предприятия не представляется возможной в случае отсутствия адекватного управления финансовыми ресурсами. В связи с этим, необходимо сформулировать основные цели, достичь которые можно лишь при наличии эффективного управления финансами предприятия:

- 1) Обеспечение конкурентоспособности предприятия;
- 2) Предотвращение крупных финансовых потерь и банкротства;
- 3) Лидирующие позиции среди конкурирующих предприятий;

- 4) максимизация рыночной стоимости предприятия;
- 5) адекватные темпы роста показателей экономического потенциала предприятия;
- 6) обеспечение роста объемов продажи готовой продукции и ее производства;
- 7) получение высокой прибыли;
- 8) уменьшение количества издержек;
- 9) повышение рентабельности деятельности предприятия [5, с. 264].

В зависимости от отрасли, в которой предприятие осуществляет свою деятельность, или от выбранного сегмента рынка, предприятие может выбирать наиболее приоритетную цель (несколько целей). Однако ее достижение сможет обеспечить лишь управление финансовыми ресурсами на высоком и профессиональном уровне [2, с. 97].

Важно отметить, что техническое оснащение финансовой системы, является неотъемлемым и весьма значимым ее компонентом. В современных условиях, происходит переход от бумажной «волокиты» к электронному документообороту, безналичным расчетам, электронным подписям, что делает невозможным высококачественное управление предприятием.

Каждая из систем управления финансами предприятия может функционировать лишь при условии соблюдения действующего нормативного и правового законодательства. К ним можно отнести: федеральные законы, Постановления правительства, указы Президента Российской Федерации, приказы различных ведомств и министерств, нормы, лицензии, методические указания, уставные документы, инструкции и др. [5, с. 259].

На основе вышеприведенных положений и аргументов, необходимо выделить ключевые проблемы, связанные с управлением финансами на предприятии:

- 1) эффективное управление и планирование движения денежных потоков, и недостаток денежных ресурсов на предприятии;
- 2) наличие некорректной системы управления в кризисной ситуации или же ее отсутствие;
- 3) система управления затратами на предприятии;
- 4) составление стратегии предприятия в долгосрочной перспективе;
- 5) разработка финансового плана и контроль над его качественным исполнением;
- 6) формирование комплекса управления финансами на предприятии, который направлен на совершенствование управления ассортиментом продукции, разработку политики цен, планирование и анализ эффективных бартерных цепочек.

Проводя сравнительный анализ задач управления финансами на предприятии и проблем, которые являются их следствием, нужно отметить, что на любом этапе развития управления финансами в России осуществляется переход от рассмотрения простых задач (таких как анализ движения денежных средств на предприятии) к более усложненным (управление и планирование капитала, применение бизнес-планирования, внедрение на предприятии управленческого учета, составление и реализация стратегии развития на долгосрочную перспективу, бюджетирование) [6, с. 71].

При реорганизации, которая проводится в случае возникновения необходимости в выводе деятельности предприятия на безубыточный уровень в короткие сроки и обеспечении устойчивого развития предприятия в перспективе, потребность в решении представленных ранее проблем, приобретает еще больший управленческий интерес и актуальность. Стоит отметить, что и для предприятия, характеризующегося устойчивостью финансового положения, данные проблемы не лишаются своей актуальности [1, с. 55].

Стоит обратить внимание на то, что первой, среди выявленных проблем, стоит эффективное управление движения денежных потоков и недостаток денежных ресурсов на предприятии. Еще сравнительно недавно, в совокупности валовой выручки предприятий средняя доля живых денег занимала менее 20%, оставшиеся средства приходились на оплату по бартеру [4, с. 148]. Возмещение недостатка ликвидных финансовых ресурсов производилось за счет пользования расчетов по бартеру, т.е. средств, являющихся менее ликвидными, однако при этом сроки расчетов неустанно увеличивались. В связи с этим задолженность контрагентам, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, рабочим основного и вспомогательного производств незамедлительно увеличивалась [4, с. 152].

Кроме дефицита денежных средств, не менее важной является проблема отсутствия эффективного управления движением финансовых потоков на предприятии, убытки от которого могут достигать 5-20% от совокупного оборота [4, с. 153]. Недостаток самого элементарного анализа, планирования и контроля над поступлением финансовых ресурсов от контрагентов предприятия, может стать причиной внеплановых оплат по бартеру, которые буквально навязываются предприятию партнерами, роста среднего периода возврата дебиторской задолженности.

Для наиболее ясного представления вышесказанного, необходимо привести пример типичных ситуаций, показывающих, насколько эффективным является решение проблем управления движением денежных потоков на предприятии:

1) Предприятие характеризуется полным отсутствием управления, как поступающих денежных средств, так и платежей. Деятельность можно охарактеризовать как «затыкание дыр», и высшее руководство принимает управленческие решения, направленные на распределение финансовых средств, исходя из степени их приоритетности. Такое решение зачастую приводит к некачественному распределению имеющихся в распоряжении средств;

2) Для распределения финансовых ресурсов, предприятие использует ведение платежных календарей и планов, в соответствии с которыми средства распределяются по заранее выбранным приоритетам. В данной ситуации, неправильным является то, что планирование финансовых поступлений возможно лишь отчасти, т.к. имеется дефицит необходимой информации и отсутствует четкая регламентация составления плана, в связи с чем, предприятие постоянно находится в состоянии дефицита финансовых ресурсов;

3) На предприятии осуществляется планирование поступлений финансовых ресурсов, платежей и бюджетов подразделений. В этой ситуации предприятие имеет возможность проводить более эффективное распределение денежных средств и анализировать качество выполнения бюджетов подразделений;

4) Предприятием введено и освоено комплексное планирование денежных поступлений, и их распределение. В данном случае осуществляется планирование движения денежных потоков между подразделениями и проектами, составляются отчеты о финансовых результатах, а также проводится сравнительный анализ фактических и плановых значений показателей, исходя из которого, принимаются соответствующие управленческие решения, направленные на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами. Данный способ управления финансовыми ресурсами, является в большей мере эффективным, нежели приведенные ранее, т.к. он позволяет обеспечить целесообразное распределение денежных средств на более перспективные виды деятельности предприятия.

Таким образом, устойчивое финансовое положение любого предприятия далеко не счастливым стечением обстоятельств, а результат кропотливого, неустанного и качественного управления всей совокупностью его деятельности. Стоит отметить, что на сегодняшний день повышение качества управления финансами на предприятии осложняется факторами, которые напрямую не зависят от профессиональных качеств и опыта персонала, деятельность которого направлена на проведение анализа и планирования.

Список литературы

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М.С. Абрютина. – М.: Дело и Сервис. – 2014. – 189 с.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций: учебник для студентов ВУЗов / Л.М. Бурмистров. – М.: ИНФРА-М. – 2012. – 240 с.
3. Ковалев В.В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект. – 2013. – 352 с.
4. Крылов Э. И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика. – 2012. – 245 с.
5. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: практическое пособие / Л.Г. Скамай. – М.: Инфра-М. – 2011. – 311 с.
6. Черногорский С.А. Основы финансового анализа: учебное пособие / С.А. Черногорский. – СПб.: Изд. Дом «Герда». – 2015. – 168 с.

КРЫГИНА Е.С., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

KRYGINA E.S., GUBERNATOROVA N.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Kaluga branch

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

PHARMACEUTICAL CLUSTER OF THE KALUGA REGION

Аннотация

В статье рассматривается развитие Калужского фармацевтического кластера, его основные направления деятельности. Калужский регион остается по-прежнему привлекательным для инвестирования международными компаниями, что подтверждается открытием новых производств в сфере фармацевтики. Также выявлен уровень научно-технического развития кластера.

Abstract

The article discusses the development of the Kaluga pharmaceutical cluster and its main activities. The Kaluga region remains attractive to investment by the international companies that is confirmed by opening of new productions in the sphere of pharmaceuticals. The technological level of a cluster is also revealed.

Ключевые слова: Калужский регион, фармацевтический кластер, инновации, инвестиции.

Keywords: Kaluga region, pharmaceutical cluster, innovations, investments.

Благодаря формированию и развитию территориальных кластеров создается эффективный механизм привлечения прямых иностранных инвестиций, а также активизируется экономическая интеграции в регионе. В 2009 году Калужская область приняла стратегию социально-экономического развития до 2030 года, где кластерный подход является основной моделью развития региона.

Ведущая роль в реализации кластерной политики региона, в организации комплексной поддержки участников территориальных кластеров отведена АО «Агентство инновационного развития-центр кластерного развития Калужской области», которое было создано в 2010 году. На сегодняшний день Агентство является специализированной организацией, которая осуществляет методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение территориальных кластеров, учредителем и координатором Некоммерческого партнерства «Калужский фармацевтический кластер».

Фармацевтический кластер Калужской области был создан в 2011 году в рамках программы Правительства «Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года». Данный кластер специализируется на исследовании, разработке, синтезе и промышленном производстве готовых лекарств.

О Калужском фармацевтическом кластере можно говорить, как о кластере, который дает не только мультипликативный, но и синергетический эффект. Подтверждением данного факта является присвоение бронзового сертификата Cluster Excellence «Калужскому фармацевтическому кластеру» прошедшему процедуру оценки системы управления, которая была организована ESCA (Европейским секретариатом кластерного анализа). Деятельность калужского фармкластера стала лучшим по таким параметрам, как привлечение финансирования, число разработанных его участниками продуктов и услуг, развитие малого предпринимательства, подготовка кадров, развитие международного сотрудничества и взаимодействия в рамках кластера.

В октябре 2016 года Калужский инновационный кластер «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина» был признан победителем конкурса приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [3]

Рассмотрим деятельность фармацевтического кластера Калужской области за период с 2014 по 2016 года.

Сейчас Калужский фармкластер находится в периоде активного роста. В состав кластера входит 62 участника, в том числе большие и малые производственные компании. Предполагается, что в ближайшее время число в состав участников фармкластера войдут еще 6 предприятий.

Данные компании «осваивают» самый широкий спектр работ – от научных исследований до утилизации использованных лекарственных препаратов. Ядром фармацевтического кластера являются крупнейшие мировые производители лекарственных средств, такие как STADA CIS, «Berlin-Chemie/Menarini», «AstraZeneca», «NovoNordisk», а также крупные российские фармацевтические компании «Сфера-фарм», «Мир-Фарм», «БИОН», НИАРМЕДИК ПЛЮС», «Обнинская химико-фармацевтическая компания» и другие. Свыше 80% продукции кластера приходится на готовые лекарственные средства, в том числе на инновационные препараты – более 70%. За четыре года деятельности Калужскому фармацевтическому кластеру удалось привлечь порядка 720 млн. долл. инвестиций. [1]

Стратегическая цель развития Калужского фармацевтического кластера – вхождение в тройку лидеров по производству инновационных фармацевтических препаратов в России. В таблице 1 представлены ключевые проекты фармкластера, которые способствуют достижению этой цели.

Заводы таких компаний, как «AstraZeneca», «NovoNordisk» и «НИАРМЕДИК ПЛЮС» начали деятельность в 2015 году, а в 2016 году введены в строй еще 2 завода: «ФАРМ-СИНТЕЗ» и «Сфера-Фарм». В кластер входят 38 малых инновационных и проектных компаний.

Таблица 1 – Ключевые проекты фармацевтического кластера

Ключевые проекты кластера	Год реализации	Направление деятельности	Стоимость проекта
STADA CIS	2006	Трансфер технологий производства социально значимых лекарственных препаратов	1 млрд. рублей
Astra Zeneca	2011	Комплекс производства лекарственных препаратов полного цикла (в том числе – более 30 инновационных)	4 млрд. рублей
Berlin Chemie	2014	Комплекс производства лекарственных препаратов, жидких лекарственных форм и эмульсий	2 млрд. рублей
Novo Nordisk	2015	Комплекс производства современных инсулинов полного цикла	3 млрд. рублей
«NIARMEDIC» – «ROSNANO»	2015	GMP комплекс производства оригинальных лекарственных препаратов полного цикла	4 млрд. рублей
Федеральный инновационный центр ядерной медицины	2016	Клинические исследования лекарственных препаратов	7 млрд. рублей
Центр Доклинических Исследований	2016	Доклинические исследования лекарственных препаратов	1 млрд. рублей

Источник: составлено по данным [2]

В 2015 году численность работников организаций-участников кластера составила около 8400 человек, среди них 3626 сотрудников фармацевтических предприятий. Только за год количество сотрудников фармацевтических предприятий увеличилась более чем на 400 человек.

На сегодняшний день предприятия данного кластера производят 139 наименований готовых лекарственных средств, в том числе и по программе импортозамещения. Между тем, на развитие фармкластера привлечено более 720 млн. долларов инвестиций. [4]

Ключевым показателем успешного развития кластера является бурный рост объема промышленного производства организациями-участниками: в 2012 году этот объем составил 7,4 млрд. рублей, а в 2014 – 12,7 млрд. рублей, в 2015 году этот показатель составил 19 млрд. рублей, а по итогам 2016 года объем производства фармкластера может приблизиться к сумме в 30 млрд. руб. К 2021 году объемы производства Калужского фармацевтического кластера планируется увеличить в пять раз.

Рост объема производства лекарственных средств фармацевтического кластера в Калужской области в 2014 году составил 13%, в 2015 году 49,6%. Рост индекса промышленного производства в области в 2015 году составил 103%, а по показателю «производство фармацевтической продукции» составил 152%.

Стоит отметить и то, что по итогам 2014 года в целом по России рост объема рынка лекарственных средств составил 11%, а в 2015 – 13%, а рост объема производства лекарственных препаратов в России в 2014 году составил 3%, а в 2015 – 7%.

Поэтому можно сделать вывод, что предприятия фармацевтического кластера Калужской области показали больший рост объема производства лекарственных средств, чем рост производства препаратов в России, что свидетельствует об эффективной работе кластера.

Предприятия кластера вкладывают большие средства на проведение НИОКР. Так в 2015 году объем работ и проектов в сфере НИОКР составил 682 млн. рублей, из них совместный работ и проектов в сфере НИОКР – 157 млн. рублей. В 2015 на рынок ввели 34 новых продукта. По прогнозам в 2017 году рост фармацевтического кластера составит более 50%.

Малые и средние предприятия Калужского фармацевтического кластера играют большую роль. Так в настоящее время ими реализуется 31 инновационный проект по разработке и выводу на рынок новых препаратов, среди которых 5 по программе импортозамещения. Увеличились и общие затраты организаций кластера, направленные на инновационные разработки, на 20%. [6]

Большой эффект за счет работы участников фармкластера над совместными проектами создает государственная поддержка в виде субсидий.

В 2015 был создан Региональный инжиниринговый центр в сфере фармацевтики. На его создание было выделено около 77 млн. рублей средств из федерального бюджета и 33 млн. рублей – из регионального. На данный момент РИЦ реализует 23 проекта по созданию лекарственных средств на базе новых активных молекул, открытых учеными из Калужской области и других регионов РФ.

В 2015 году на базе инжинирингового центра было реализовано 14 научных проектов для сторонних организаций, из которых пять реализовывались по заказу Фонда «МИР» [5]

В первом полугодии 2014 года проектные компании АК «ПАМ» при поддержке Центра кластерного развития смогли привлечь инвестиций на сумму более 165 млн. руб., предназначенных для проведения исследования по разработке и внедрению на рынок инновационных лекарственных препаратов. По итогам 2015 года сумма инвестиций составила порядка 180 млн. рублей, в т. ч. 56 млн. по контрактам с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.

В заключении можно сказать, что с каждым годом Калужский фармацевтический кластер показывает значительные положительные результаты своей деятельности. Он входит в состав лучших пилотных инновационных территориальных кластеров России и оказывает большое влияние на развитие фармацевтики в России. Фармкластер Калужского региона будет продолжать сотрудничать с мощными кластерами мира, благодаря чему будут расширяться возможности развития калужских предприятий.

Список литературы

1. Богачев И. И., Родионова И. А. Характеристика состояния фармацевтического кластера в Калужской области // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2015. – с. 24-30.
2. Калужская область [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosrf.ru/news/7507/>. (Дата обращения: 27.12.2016).
3. Калужский фармкластер – один из самых эффективных в РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arrko.ru/deyatelnost/iakaluga/news/kaluzhskifarmklaster-odin-iz-samyh-effektivnyh-v-rf/>. (Дата обращения: 27.12.2016).
4. Калужский фармкластер: от научных исследований до утилизации использованных ЛП [Электронный ресурс]. URL: <http://gipermed.info/news/2016/03/29/kaluzhskiy-farmklaster-otnauchnykh-issledovaniy-do-utilizatsii-ispolzovannykh-lp/>. (Дата обращения: 27.12.2016).
5. Круглов В. Н., Пауков С. А. Фармацевтический кластер региона: инновационное обновление // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 49. – С. 62–70.
6. Губернаторова Н.Н. Драйверы инвестиционной привлекательности российской экономики // В сборнике: Наука, образование, общество проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 41-43.
7. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука. 2015. № 1. С. 58-60.
8. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. 2014. С. 49-55.
9. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе. Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.

ЛЕВИНА А.Б., КАРНЕЕНКО Т.А.

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)», г. Челябинск

LEVINA A.B., KARNEENKO, T. A.

Federal State Autonomous educational institution
"South Ural state University (national research University)", Chelyabinsk

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН¹

TRANSPORTATION AND LOGISTICS COOPERATION BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация

В настоящее время экономики Российской Федерации и Республики Казахстан тесно взаимосвязаны друг с другом. Они вместе реализуют логистические проекты, выстраивают общую транспортную инфраструктуру, укрепляют ее. В статье затронута актуальная тема – сотрудничество России и Казахстана и, как следствие, развитие рынка транспортных услуг.

Abstract

Currently, the economy of the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan are closely linked with each other. Together they implement logistics projects, building a common transport infrastructure, strengthen it. The article discussed the cooperation of Russia and Kazakhstan and, as a consequence, the development of the market of transport services.

Ключевые слова: транспортно-логистическое сотрудничество, логистический сервис.

Keywords: transportation and logistics cooperation, logistics service.

Статья посвящена транспортно-логистическому сотрудничеству Российской Федерации и Казахстана как одному из возможных путей экономической интеграции стран.

В сфере транзитных перевозок Россия и Казахстан являются стратегическими партнерами. Особенности России и Казахстана является их территориальная обширность и географическое расположение между Европой и Азией. Эти особенности должны стать конкурентными преимуществами. У России и Казахстана имеется большой потенциал в сфере транзитных перевозок, но из 22 миллионов контейнеров, перемещаемых всеми видами транспорта между Азией и Европой, на долю Казахстана и России приходится лишь тысяч – это менее 0,1 процента.

Сухопутная граница у России с Казахстаном является наиболее протяженной в мире, в том числе на Челябинскую область приходится свыше 800 км границы. Это является одним из ключевых факторов социально-экономического взаимодействия между нашим регионом и Республикой Казахстан. Соответственно, для укрепления взаимоотношений России и Казахстана на различных уровнях требуется уделить наиболее пристальное внимание аспектам развития транспортной инфраструктуры. Необходимо совершенствование системы как пассажирских, так и грузовых перевозок автомобильным, железнодорожным и авиатранспортом внутри и между приграничными территориями, в том числе возрождению так называемого «великого шелкового пути».

В современной мировой системе товародвижения логистика играет роль действенного способа организации материальных потоков с минимально возможными временными и финансовыми расходами.

В настоящее время усиление экономического взаимодействия между регионами и отдельными странами увеличивает значение интеграционных процессов и дает мощный толчок к развитию качественного логистического сервиса по направлениям движения потоков национальных и международных грузов. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость объединения транспортно-

¹ «Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление №211 от 16.03.2013 г.), соглашение № 02.А03.21.0011».

логистических систем отдельных регионов, что позволит минимизировать расходы всех видов ресурсов участников процесса товародвижения и, как следствие, максимизировать прибыль.

По своей сути экономическая интеграция является высшей ступенью международного разделения труда, а также сближением и взаимопроникновением экономик стран, происходит образование тесных хозяйственных и торговых связей. Мировая интеграция требует наличия специальных инструментов ее реализации, одним из которых является транспортно-логистическое сотрудничество. Такой тип сотрудничества дает совершенно новые возможности для оптимизации транспортных потоков, решения проблем развития транспортно-складского хозяйства, обеспечения приёмки, хранения и отправки продукции, регулирования производственных и товарных запасов.

Находясь между Европой и Азией, Российская Федерация и Казахстан могут играть особую роль в развитии мировых интеграционных процессов, и получать значительный доход от реализации транзитного потенциала.

Республика Казахстан и Россия уже давно не только ведут переговоры о планировании совместного логистического сотрудничества, но принимают активные меры в этом направлении [1]. В частности, идея начала евразийской интеграции с создания так называемого «экономического пояса Шелкового пути» как новой формы углубления сотрудничества Китая, государств Центральной Азии и России. Правительство Казахстана поддержало данную идею, и первым крупным проектом этой страны стало строительство казахстанского участка автомобильной магистрали «Западная Европа – Западный Китай» протяженностью 2700 км.

Ожидается, что объём грузопотока на казахстанском участке составит до 30 млн. тонн в год. Трасса свяжет не только Китай, Казахстан, Россию и Европу. Доступ к ней получают страны Центральной Азии – Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан.

Параллельно ведётся строительство железных дорог и новых логистических мощностей. В китайском порту Ляньюньган уже активно функционирует казахстанский логистический терминал, который является важным пунктом консолидации грузопотоков в Казахстан и далее через Россию в Европу.

Данный порт является прямым выходом из Европы через Россию, Центральную Азию на Азиатско-Тихоокеанский регион и, наоборот, по железной дороге. За первый год работы объём груза из Китая в Европу вырос на 80 процентов. Это грузы восточных и центральных районов Китайской Народной Республики.

Завершено строительство железной дороги Жезказган-Бейнеу, которая соединила Китай через Казахстан с каспийскими морскими портами. Это дает возможность перевозки грузов через Казахстан, Кавказ в Европу.

В Челябинской области функционирует Транспортно-логистический комплекс «Южноуральский», находящийся рядом с одноименным городом. ТЛК «Южноуральский» имеет важное стратегическое значение для Челябинской области и России в целом, организуя обслуживание грузооборота транспортного коридора КНР-РФ. Реализация проекта существенно сократила сроки нахождения грузов в пути с двух месяцев по морю и месяца по Транссибу до 10ти дней, снижена нагрузка на железнодорожный переход из Китайской Народной Республики в Забайкальске [2].

Транспортно-логистический коридор «Южноуральский» проходит между Россией и Китаем: через китайский Урумчи, казахстанский Достык до станции Формачево (Увельский район).

Доставка грузов на ТЛК «Южноуральский» осуществляется по двум путям – железнодорожному и автомобильному. Общая площадь комплекса – 180 га, из которых 64 га отведено под распределительные склады класса А общей площадью 400 тыс. кв. метров. Также в комплекс входят таможенный пункт со складом временного хранения и железнодорожный контейнерный терминал площадью 41 га, который обеспечивает прием 400 контейнеров в сутки. Годовой грузооборот рассчитан на 2,5 млн тонн грузов. Еще 120 га отведены для промышленно-сборочного кластера. Первая очередь проекта включает складские помещения площадью 60 тысяч кв. метров и площадку для хранения контейнеров 130 тысяч кв. метров.

Глава челябинской области Борис Александрович Дубровский подчеркнул, что запуск комплекса дал толчок к развитию бизнеса и открыл перед Южным Уралом новые возможности – благодаря торгово-логистическому комплексу «Южноуральский» Урал получит выход к морю, таким образом, ТЛК «Южноуральский» называют «сухим портом» Урала.

В 2014 года началось создание проекта принципиально новой организации, участниками которой являются Россия, Казахстан и Беларусь – Объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК). Данная компания после будет является международным интермодальным логистическим оператором стран Единого экономического пространства. Создание ОТЛК позволит сформировать

инфраструктурную платформу для реализации других масштабных экономических проектов в рамках Евразийского Экономического Союза, а инвестиции в ОТЛК позволят обслуживать транспортные потребности экономик стран Таможенного союза и сопредельных государств на современном уровне. Проект принесет существенные финансовые выгоды, как для акционеров, так и для государств-участников. Согласно бизнес-плану, общий грузооборот ОТЛК к 2020 году превысит 4 млн двадцатифутового эквивалента. Дополнительный доход национальных железнодорожных компаний от использования инфраструктуры к 2020 году составит около 1,6 млрд долларов США. Для обеспечения роста внутренних и международных перевозок, в том числе транзитных, ОТЛК будет осуществлять инвестиции в подвижной состав, контейнеры, терминалы и ИТ-инфраструктуру, которые к 2020 году составят около 6,2 млрд долларов США накопленным итогом [3].

Создание и налаживание эффективной работы ОТЛК должно стать одним из приоритетных направлений деятельности стран ЕАЭС, направленной на образование полноценного Евразийского союза. Это позволит странам-участницам предложить конкурентоспособную на мировом рынке транспортную услугу, а также получить дополнительные поступления в бюджет.

Кроме преимуществ, получаемых Россией и Казахстаном за счет развития транспортно-логистических систем, все страны, пользующиеся данными системами, участвующие в процессе международной экономической интеграции также получают ряд преимуществ. Так, формирование интеграционных блоков значительно усиливает их экономический потенциал, способствует расширению товарооборота и кооперационно-производственных связей. Большими преимуществами, приобретаемыми странами в процессе пользования данными логистическими системами являются сокращение сроков поставки, снижение стоимости транспортировки, выход на новые рынки, снижение рисков, и как результат – рост прибыли, надежности организации, расширение географии сбыта. Кроме того, экономическое сближение стран в региональных рамках создает благоприятные условия для фирм стран — участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Проанализировав всё вышеуказанное можно сделать выводы о том, что Российская Федерация и Республика Казахстан в интересах продвижения своих товаров и услуг на мировой рынок совместными усилиями стремятся к вступлению в разнообразные интеграционные процессы путем заключения международных соглашений, создания международных транспортно-логистических комплексов, путей и организаций. Формирование на территориях стран такого инструмента международной интеграции у Российской Федерации и Республики Казахстан наряду с обеспечением высокой эффективности в системе грузо- и товародвижения, сопровождается значительным мультипликативным эффектом, который будет проявляться в других отраслях экономики: в строительном комплексе; в сфере оптовой и внешней торговли; банковского и производственно-технического обслуживания; производстве оборудования для терминалов, контейнеров и подвижного состава транспорта; развитии региональных рынков товаров и услуг, информационных и телекоммуникационных систем и, в конечном итоге, в увеличении валового национального продукта (ВНП) и валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Несмотря на имеющиеся проблемы в развитии отдельных видов транспорта, выгодное геополитическое положение позволяет этим двум странам претендовать на лидерство в транспортной инфраструктуре мира, играть важную роль в мировой экономической системе и на международной политической арене в качестве транспортного моста между Европой, Азией и Америкой (по направлениям Запад – Восток, Север – Юг), способствуя мировой экономической интеграции.

Список литературы

1. Назарбаев Н. Для устойчивого роста и перехода Казахстана в категорию развитых государств нам нужны более глубокие реформы // http://inform.kz/kz/dlya-ustoychivogo-rosta-i-perehoda-kazahstana-v-kategoriyu-razvityh-gosudarstv-nam-nuzhny-bolee-glubokie-reformy-n-nazarbaev-foto_a2778857
2. Транспортно-логистический комплекс «Южноуральский» // <http://gubernator74.ru/transportno-logisticheskiy-kompleks-yuzhnouralskiy>
3. Россия, Казахстан и Белоруссия создают Объединенную транспортно-логистическую компанию // http://press.rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE_ID=654&id=82218&layer_id=4069&page3307_810=4&referrerLayerId=3307

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА АНАЛИЗА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ²

COMPLEX ANALYSIS OF THE RANGE IN CRISIS: DEVELOPMENT ANALYSIS ALGORITHM RETAIL ENTERPRISE³

Аннотация

Торговля – индикатор крупномасштабной быстроменяющейся социально-экономической среды: весь спектр сложных позитивных и негативных процессов, противоречивых тенденций, происходящих в экономической и социальной жизни, как страны, так и регионов, находит отражение и в торговле. Потребителя совсем не заботит, какие усилия эти предприятия должны предпринять, чтобы покупатель был удовлетворен самим товаром и процессом его покупки, и каким образом все эти товары попадают на полки магазинов. Поэтому совершенно очевидно, что система формирования ассортимента розничного предприятия играет важную роль в удовлетворении потребителей и управлении их спросом.

Abstract

Trade is an indicator of a large-scale fast-changing socio-economic environment: the whole range of complex positive and negative processes, conflicting trends taking place in the economic and social life of the country and regions, is also reflected in the trade. Consumers do not care about what efforts the company must take to the buyer was satisfied by the goods and the buying process, and how all of these products fall into the shops. Therefore, it is clear that the system of formation of the range retailer plays an important role in customer satisfaction and management of their demand.

Ключевые слова: розничная торговля, кризис, комплексный анализ ассортимента.

Keywords: retail, crisis, a comprehensive range of analysis.

Развитие розничной торговли на протяжении последних лет осуществлялось на фоне преобразований национальной экономики, которые характеризуются различными трендами, отражающими как периоды подъема, так и полисистемные кризисные явления. Относительно кризисных явлений нынешнего этапа развития экономики страны следует отметить, что обеспечение установленного развития страны обусловлено необходимостью построения многополярного мира. Следовательно, экономические процессы перестали быть автономными от результатов политических преобразований последнего года, в числе которых наиболее значимыми, конечно же, были события в Украине, определившие выбор населения Крыма на вход в состав Российской Федерации.

Введенные в ответ на политический курс России экономические санкции внесли существенные коррективы в ход экономического развития розничной торговли страны. Это выразилось в показателях общей экономической динамики, а также динамике факторов, формирующих потребительский спрос [1].

При анализе оборота розничной торговли на макроуровне целесообразно исследовать тенденции его развития на душу населения. Чтобы оценить степень удовлетворения населения в конкретных материальных потребностях, необходимо сравнивать фактические объемы среднедушевой реализации с физиологическими нормами потребления на душу населения по продовольственным товарам и рациональным нормам потребления по непродовольственным.

По регионам и субъектам Российской Федерации данный показатель различался значительно, рассмотрим это на примере Уральского федерального округа в целом и Челябинской области (таблица 1).

² «Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление №211 от 16.03.2013 г.), соглашение № 02.A03.21.0011».

³ «The work was supported by Act 211 Government of the Russian Federation, contract № 02.A03.21.0011».

Таблица 1 – Оборот розничной торговли в расчете на душу населения за 2011–2015 годы [2]

Годы	Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, руб./мес.			В % к среднему значению по Российской Федерации	
	Российская Федерация	Уральский федеральный округ	Челябинская область	Уральский федеральный округ	Челябинская область
2011	133 633	151 904	121 151	113,67	90,66
2012	149 401	169 676	133 717	113,57	89,50
2013	165 051	188 497	145 198	114,21	87,97
2014	180 410	198 727	154 226	110,15	85,49
2015	188 096	202 089	146 636	107,43	77,96

Как видно из таблицы 1, сложившаяся экономическая ситуация не самым лучшим образом повлияла на изменение оборота розничной торговли в расчете на душу населения: за 2011–2015 годы наблюдается замедление темпов роста по УФО и России в целом, а в Челябинской области прослеживается снижение оборота розничной торговли на 4,9 % в 2015 году по сравнению с 2014.

Подобной тенденции есть разумные объяснения. В частности, нами выявлены следующие проблемы, которые можно укрупнено объединить в сферы: ценовая политика, ассортимент и товарные запасы. Каждая из этих проблем предполагает наличие более мелких, к примеру, повышение цен на продукты отечественного производства, снижение уровня потребления и рост объема товарных запасов (рисунок 1).

Нами предложены рекомендации по снижению негативного влияния кризисных явлений: данные мероприятия являются общими, а потому следует учитывать специфику каждого отдельного предприятия при оптимизации его деятельности. Инструментом для реализации предложенных рекомендаций является матрица комплексного анализа ассортимента, которая будет приведена ниже.

На рисунке 2 представлен алгоритм анализа розничного торгового предприятия.



Рисунок 1 – Схема анализа розничной торговли

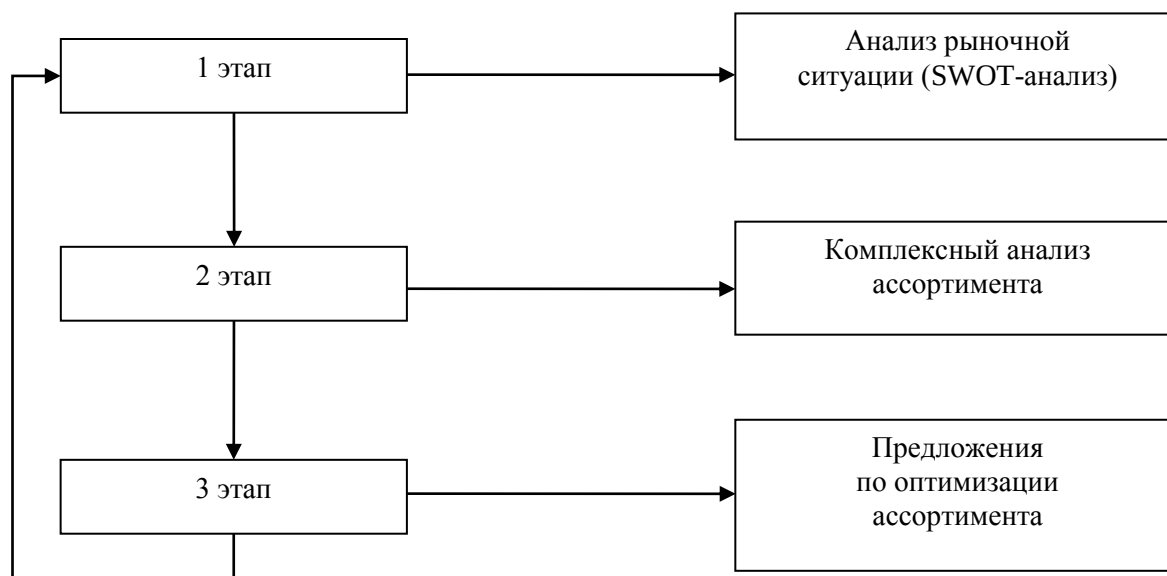


Рисунок 2 – Алгоритм анализа розничного торгового предприятия

Нами были выявлены главные проблемные места розничной торговли в России и Челябинской области, в частности: ассортимент, ценовая политика, товарные запасы. Первый этап – анализ рыночной ситуации, что позволит выявить факторы, связанные с конъюнктурой рынка, определить степень их влияния на деятельности предприятия, а также дать общую качественную оценку текущей ситуации на рынке и определить возможные перспективы.

Данный анализ предполагает множество методов (концепция жизненного цикла товара, модель пяти сил конкуренции Портера и т.д.), однако мы остановимся на наиболее распространенном и дающем более полную картину – расширенном SWOT-анализе. Данный метод анализа может осуществляться как для организации в целом, так и для отдельных видов бизнеса, продуктов и рынков.

С учетом современных экономических, социальных и политических тенденций, нами были выявлены факторы, представляющие для предприятия как возможности, так и угрозы – это экономическая ситуация и изменение уровня доходов населения, санкционная политика, конкуренция и взаимоотношения с поставщиками. В качестве сильных и слабых сторон были выбраны те проблемы розничной торговли, которые мы выявили ранее: цена, показатели ассортимента, соотношение отечественных и импортных товаров в структуре ассортимента, товарные запасы.

Следующий этап – комплексный анализ ассортимента. Для этого нами была разработана матрица методов комплексного анализа (таблица 2).

Данная матрица предполагает, что каждый из квадрантов соответствует квадрантам результирующей матрицы SWOT-анализа. Нами предложена определенная последовательность методов анализа ассортимента, включающая базовые и вспомогательные методы. Разумеется, каждое предприятие имеет свою специфику, а потому мы не исключаем использование вспомогательных методов анализа ассортимента, подобранных индивидуально для каждого розничного торгового предприятия. По результатам комплексного анализа выявляются искомые проблемы и предпринимаются дальнейшие действия по оптимизации ассортимента, исходя из выбранных стратегий результирующей матрицы SWOT-анализа.

Таблица 2 – Матрица методов комплексного анализа ассортимента

Квадрант 1	Квадрант 2
<i>Базовые методы анализа:</i>	<i>Базовые методы анализа:</i>
1. исследование предпочтений потребителей;	1. исследование предпочтений потребителей;
2. матрица A.D. Little;	2. ABC-анализ (по ценам);
3. матрица BCG;	3. матрица BCG;
4. матрица «продукт-рынок» И. Ансоффа.	4. матрица развития ассортимента.
<i>Вспомогательные методы анализа</i>	<i>Вспомогательные методы анализа</i>
1)	1)

2)	2)
Квадрант 3	Квадрант 4
<i>Базовые методы анализа:</i> 1. модель пяти сил конкуренции Портера; 2. совмещенный анализ ABC-XYZ; 3. QRS-анализ; 4. анализ структуры товарных запасов.	<i>Базовые методы анализа:</i> 1. модель пяти сил конкуренции Портера; 2. матрица A.D. Little; 3. метод Дибба-Симкина; 4. доля ассортимента в общем объеме прибыли.
<i>Вспомогательные методы анализа</i> 1) 2)	<i>Вспомогательные методы анализа</i> 1) 2)

Таким образом, алгоритм анализа розничного торгового предприятия, разработанный нами, представляет собой последовательность этапов – анализ рыночной ситуации, комплексный анализ и предложения по оптимизации ассортимента, – включающих ряд аналитических мероприятий. Также следует учитывать, что мероприятия по оптимизации ассортимента розничного торгового предприятия должны проводиться в рамках стратегий, выбранных из результирующей матрицы SWOT-анализа.

Список литературы

1. Кадацкая, Д.В. Проблемы развития розничной торговли России на современном этапе развития экономики / Д.В. Кадацкая, О.А. Глазунова, С.Н. Чернышова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 4. – С. 275–281.
2. Федеральная служба государственной статистики. – [http:// www.gks.ru/](http://www.gks.ru/).

ЛОБАНОВА Е.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

LOBANOVA E. I.

Financial University under the Government of the RF
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

FEATURES OF THE MONETARY SYSTEM OF THE RUSSIA

Аннотация

В работе представлены ключевые особенности денежной системы России, а также представлены экономические показатели главных составляющих денежной системы России: показатели ВВП, доля наличных и безналичных денег, курс доллара.

Abstract

This paper presents the key features of the monetary system of Russia, as well as economic indicators are presented the main components of Russian monetary system: GDP, the share of cash and non-cash dollar exchange rate.

Ключевые слова: доля наличных денег, денежная система, ВВП, курс рубля, денежное обращение, денежная масса.

Key words: share of cash money system, GDP, exchange rate, currency, money supply.

Денежная система – это сложившееся в данной стране устройство денежного обращения, закрепленное в законодательстве [1]. В период после денежной реформы 1947 года единым наименованием денежной единицы стал «рубль», который равняется 100 копейкам. Согласно Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» именно рубль является единой национальной валютой Российской Федерации. Право выпуска наличных денег и изъятие их из оборота на территории РФ принадлежит Центральному Банку Российской Федерации. Выпуск денег другими организациями карается законом [5].

Курс рубля по отношению к иностранным валютам, например к доллару или евро, устанавливается Центральным банком и публикуется в официальных правительственных изданиях. Динамика курса рубля по отношению к доллару представлена на рисунке 1.

Согласно данным рисунка 1, с сентября 2014 г. по ноябрь 2014 г. курс доллара оставался неизменным и был равен 32,6 рубля. В последующий период наблюдаем устойчивое повышение курса доллара до 76,3 рубля в марте 2016 г.

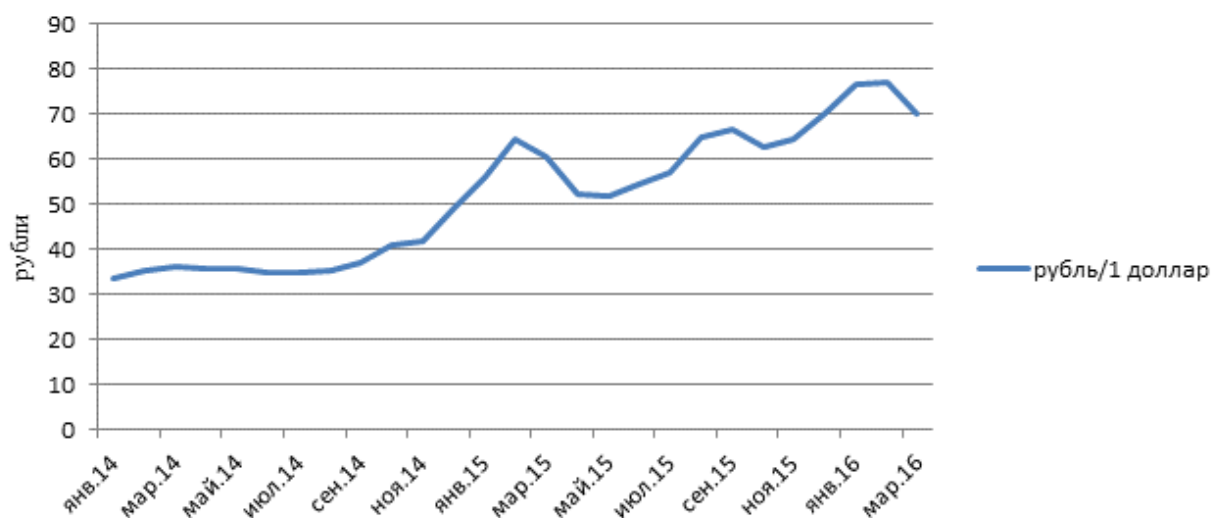


Рисунок 1 – Динамика курса доллара по отношению к рублю

Таким образом, курс доллар в период 2014-2016 гг. вырос на 43,7 рубля. Такое резкое повышение курса доллара отрицательно сказалось на российской экономике, а особенно на авиакомпаниях, туристической индустрии и продавцов высокотехнологичной продукции, так как упал спрос на данные услуги.

Денежное обращение в стране осуществляется в наличной и безналичной формах [2].

Наличные деньги используются для обращения товаров и услуг, выплаты заработной платы, премий, пособий, пенсий, оплаты коммунальных услуг и др. Налично-денежное обращение включает движение наличных денежных средств за определенный период времени между физическими и юридическими лицами и государственными органами [2].

Развитие кредитной системы и появление средств на счетах в банках привели к возникновению безналичной системы расчетов. Безналичное обращение осуществляется с помощью кредитных карточек и других кредитных инструментов [2].

В России налочно-денежный оборот значительно меньше безналичного, и составляет 19%. Структура денежного обращения представлена в таблице 1 и рисунке 2 [4].

Таблица 1 – Структура денежного обращения в России, млрд. руб.

Год	Денежная масса, млрд. руб.	Наличные деньги в обращении, млрд. руб.	Безналичные деньги в обращении, млрд. руб.	Доля наличных денег в обращении, %
2012	24110,1	5938,6	18171,5	25
2013	27127,5	6430,1	20697,4	24
2014	31157,9	6985,6	24172,3	22
2015	31617,7	7171,5	24446,2	23
2016	35182,5	7239,1	27943,4	21
Среднее значение				19

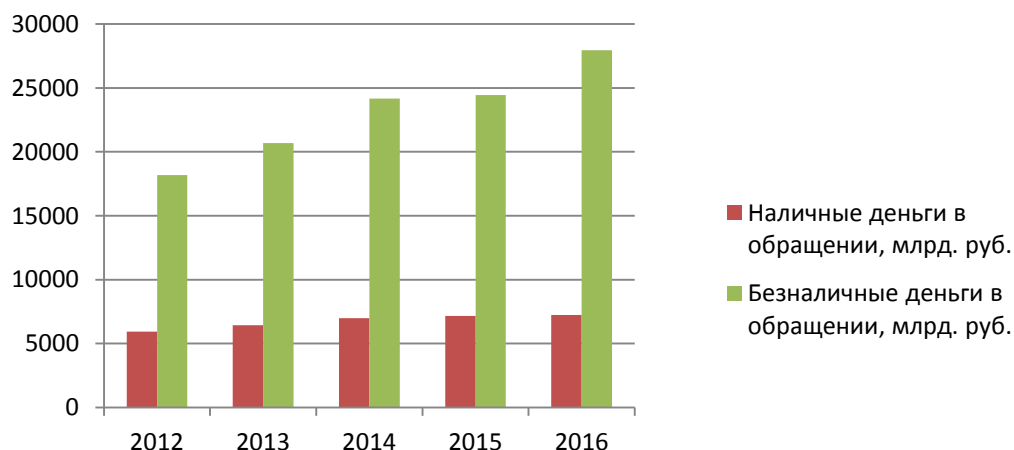


Рисунок 2 –Динамика денежной массы в России

Согласно данным таблицы 1 и рисунка 2, количество наличных денег в обращении в период 2012-2016 гг. имеет тенденцию к росту с 5938,6 млрд. руб. в 2012 г. до 7239,1 млрд. руб. в 2016 г. При этом наблюдаем уменьшение доли наличных денег в обращении по сравнению с безналичными расчетами с 25% в 2012 г. до 21% в 2016 г. Данное можно объяснить ускорением развития платежной системы, обеспечивающей обращение денег между экономическими агентами в целях своевременного выполнения и в полном объеме платежных обязательств.

Основными проблемами денежной системы России являются, во-первых, нехватка денежной массы, сдерживающая рост производства, во-вторых, установление оптимального соотношения наличных и безналичных расчетов.

Согласно данным Росстата существующий объем денежной массы не обеспечивает функционирование и производство валового внутреннего продукта [4]. Производство ВВП в рыночных ценах и объем денежной массы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Соотношения производства ВВП России в рыночных ценах с объемом денежной массы, млрд. руб. [4]

Год	ВВП, в рыночных ценах	Объем денежной массы (M2)
2013	71017	27127,5
2014	77945	31157,9
2015	80804	31617,7

Проанализировав данные таблицы 2, можно сказать, что в 2013 году денежная масса от валового внутреннего продукта составляла 39%, в 2014 – 40%, а в 2015 – 39%. То есть для полноценного функционирования и производства ВВП требуется увеличение объема денежной массы.

В таблице 3 рассчитаем коэффициент монетизации ($M2/ВВП$), который показывает, сколько денег приходится на рубль ВВП и позволяет ответить на вопрос, достаточно ли денег в экономике.

Таблица 3 – Расчет коэффициента монетизации российской экономики

Год	ВВП, в рыночных ценах	Объем денежной массы (M2)	Коэффициент монетизации
2013	71017	27127,5	0,382
2014	77945	31157,9	0,400
2015	80804	31617,7	0,391
Среднее значение			0,391

На основе данных таблицы 3, среднее значение коэффициента монетизации равно 0,391. Данное говорит о том, что в российской экономике денег недостаточно для осуществления сделок купли-

продажи товаров и услуг. В развитых странах коэффициент монетизации близок к единице. Это говорит о насыщенности деньгами экономик развитых стран [3].

Проблема определения оптимального соотношения наличных и безналичных денег также актуальна для российской экономики. Согласно данным таблицы 1 в структуре денежной массы 77% приходится на безналичные деньги.

В современных условиях хозяйствования наличные деньги в платежном обороте будут в той или иной мере замещаться электронными деньгами. Вместе с тем, следует отметить, что наличные деньги обладают целым рядом преимуществ. Основными достоинствами наличных денежных знаков являются универсальность, легкость использования, анонимность, обязательность к приему при любых платежах на всей территории государства. Оплата наличными деньгами дешевле стоимости платежа с использованием кредитных карт. Вместе с тем организация наличного денежного обращения является очень дорогостоящим. Центральный банк ежегодно тратит на организацию наличного денежного обращения десятки миллиардов рублей. Примерно пятая часть численности персонала Банка России занимается организацией наличного денежного обращения, эмиссионно-кассовыми операциями и перевозкой ценностей [2].

Список литературы

1. Малкин М.Ю. Уровень монетизации, структура денежной массы и качество денег в экономике (сравнительный анализ положения в России и зарубежных странах). – М. – 2010.
2. Сидорова Л.Б. Денежная система России, проблемы становления и развития: дис....канд. экон. наук: 08.00.01: Красноярск, 2012. – 163 с.
3. Силаева А.Ю., Дубынина А.В. Денежно-кредитная политика как метод регулирования инфляции // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции, 2008. – с. 242-244.
4. Россия в цифрах – 2016 // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_11/Main.htm (дата обращения 29.12.16).
5. [Федеральный закон № 86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации \(Банке России\)»](http://www.consultant.ru/) // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 05.01.17).

МАЗАНКО Д.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MAZANKO D.E.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

THE STUDY OF PROBLEMS AND TRENDS OF MONETIZATION THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В статье представлена динамика уровня монетизации за последние 15 лет в российской экономике, рассмотрены проблемы, связанные с данным показателем, выявлен оптимальный уровень монетизации и предложены способы его достижения.

Abstract

The article presents the dynamics of the level of monetization over the past 15 years in the Russian economy, the problems associated with the indicator, the optimum level of monetization and ways to achieve it.

Ключевые слова: монетизация, коэффициент монетизации, денежная масса.

Key words: monetization, monetization ratio, the money supply

Монетизация экономики дает представление об обеспечении экономики деньгами и является одной из важнейших характеристик текущего внутреннего состояния страны. Уровень монетизации зависит от степени развитости финансового сектора экономики страны. Достижение определенного уровня монетизации дает толчок к развитию и экономическому росту, повышает благосостояние граждан. На современном этапе данный показатель в российской экономике ниже, чем в других странах. Это говорит об актуальности данной темы, необходимости изучения и определения оптимального уровня монетизации в российской экономике.

Уровень монетизации отражает степень насыщенности экономики ликвидными активами и вычисляется как отношение среднегодового объема широкой денежной массы к номинальному ВВП, созданному в том же году.

Для измерения коэффициента монетизации необходимо определить точный показатель количества денег в обращении. Выбор агрегата зависит от того, какой смысл вкладывается в понятие «монетизация экономики»: в случае применения агрегата М2 уровень монетизации характеризует степень доверия экономических агентов к национальной денежной единице; при использовании «широких денег» (М2х), который в отличие от М2 учитывает депозиты в иностранной валюте, показатель монетизации экономики будет отражать общий спрос на деньги [2].

Необходимость количественного измерения денежной массы обусловлено тем что:

- предложение денег в экономике является объектом денежно-кредитного регулирования. Определение оптимального предложения денег в экономике способствует достижению ее основных целей.

- изменение количества денежных средств в экономике ведет к изменению важнейших показателей (темпов роста ВВП, процентную ставку, курс национальной валюты, уровень занятости)

- превышение необходимого в экономике количества денег является фактором, провоцирующим инфляцию, нарушающим состояние экономики в целом. Недостаточная монетизация ведет к появлению «суррогатов» денег, неплатежей, развитию бартера и прочим сбоям в экономике.

- центральный банк воздействует на экономику через ее денежные показатели, определяя целевые ориентиры их изменения.

Мировая практика показывает, что уровень монетизации экономики должен быть не менее 50%. В разных странах этот показатель изменяется в диапазоне: Китай 83-148%, Япония 201-242%, Канада 71-150%, США 61-79%, Бразилия 28-59 %, Индия 42-68%. Россия же занимает одно из последних мест в мире по уровню монетизации. Данный факт говорит о том, что большая часть экономики не обслуживается национальной денежной и банковской системой [3].

Низкий уровень монетизации экономики также косвенным образом может свидетельствовать о наличии и масштабах теневой экономики. В развитых странах денежная масса превышает ВВП почти в 2 раза, а в РФ данный показатель составляет меньше половины ВВП, что говорит о том, что расчеты более половины проданных в стране товаров и услуг осуществляются не через банковскую систему.

Динамика показателей денежной массы в России на протяжении последних нескольких лет была крайне неоднородна. Темпы роста показателей широкой денежной массы (содержащих компоненты, номинированные в иностранной валюте) были достаточно высокими и существенно опережали темпы роста номинального ВВП. В то же время рост рублевых показателей денежной массы был значительно ниже, однако в последние годы повысился и он [1]. В таблице 1 видно, что коэффициенты монетизации (М2 и М2х) в значительной степени отличаются друг от друга. В дальнейшем исследования монетизации проводятся на основе данных, рассчитанных по показателю М2х.

Таблица 1 – показатели монетизации в российской экономике в период 2000-2016 гг.

Годы	ВВП в текущих ценах, млрд. руб	Денежная масса РФ (М2), млрд. руб.	Коэффициент монетизации (М2), %	Коэффициент монетизации (М2х), %
2000	7305,6	714,6	9,8	13,3
2001	8943,6	1 150,6	12,9	17,6
2002	10830,5	1 609,4	14,9	19,7
2003	13208,2	2 130,5	16,1	21,6
2004	17027,2	3 205,2	18,8	23,2
2005	21609,8	4353,9	20,15	24,4
2006	26917,2	6032,1	22,4	26,7
2007	33247,5	8970,7	26,9	30,5
2008	41276,8	12869,0	31,2	34,4

2009	38807,2	12975,9	33,4	41,9
2010	46308,5	15267,6	32,9	41,2
2011	59698,1	20011,9	33,5	39,8
2012	66926,9	24483,1	36,6	42,9
2013	71016,7	27405,4	38,6	45,3
2014	77945,1	31404,7	40,3	47,8
2015	81287,2	32110,5	39,7	52,2
2016	85000	35809,2	42,1	59,7

На монетизацию влияет множество факторов, важнейшими из которых являются уровень ВВП и инфляции в стране.

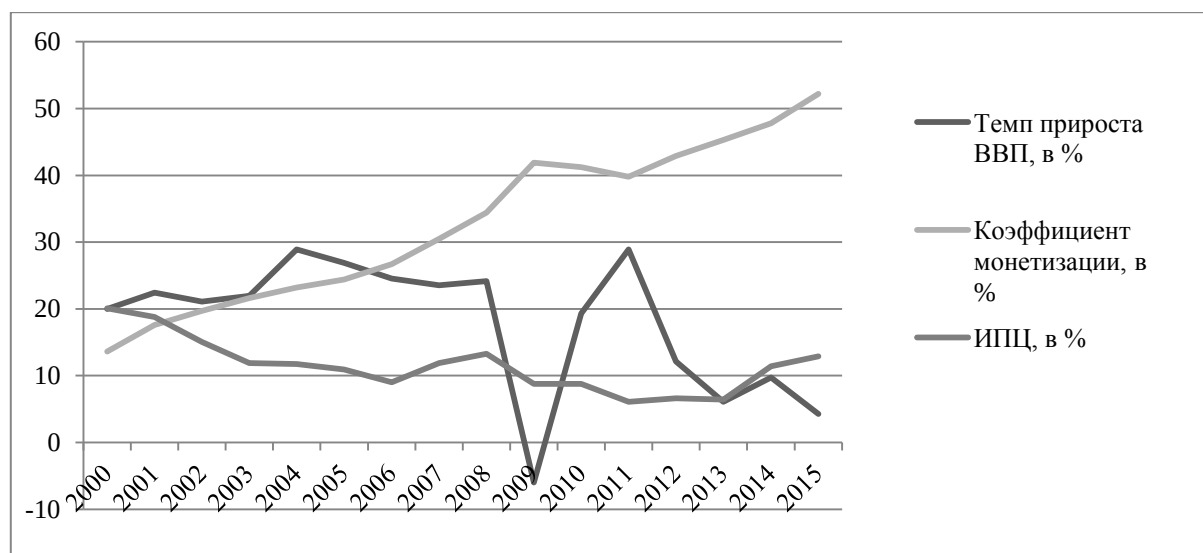


Рисунок 1 - Динамика инфляции, коэффициента монетизации и темпа прироста ВВП в РФ

На рисунке 1 видно, что за период 2000-2015 гг. в России наблюдается устойчивая тенденция по увеличению коэффициента монетизации. Если в 2000 г. он равнялся 13,3%, то в 2013 г. он уже составлял 52,2%. При расчете показателя учитывались данные на начало года. Показательно то, что в сочетании с ростом насыщенности экономики деньгами происходило замедление инфляционных процессов. Так, до 2013 года инфляция постепенно снижалась и достигла уровня 7%. В 2014-2015 гг. по причине нестабильности в экономике и кризиса произошли изменения, и инфляция достигла 13%. Из отрицательных тенденций стоит отметить замедление темпов роста ВВП постепенно с 2012 года.

Политика финансовой стабилизации, начатая правительством России в 90-е годы, и жесткая денежная политика Банка России привела к экстремально низкому уровню насыщенности российской экономики деньгами, к росту просроченной задолженности, к использованию необеспеченных векселей и бартера. В свою очередь, сужение денежной массы стало предпосылкой внедрения в оборот наличных долларов США как средства расчетов, ослабления процессов капитализации российских финансовых институтов, формирования зависимости внутренней экономики от внешнего финансирования, а финансового рынка — от спекулятивных операций нерезидентов.

В ситуации, когда финансовый рынок не развит, увеличение денежного предложения в большинстве случаев приводит к росту цен. Если же финансовый рынок развит, то инфляционное давление от дополнительной эмиссии будет снижаться благодаря перераспределению ресурсов институтами финансового посредничества, в производственный сектор и инвестиции [3]. Интерес представляет рассмотрение монетизации крупнейших экономик мира в кризисные 2009 и 2013 года.

Таблица 2 – Коэффициент монетизации в 2009 г. и 2013 г. в 10 крупнейших экономиках мира, в %

Страна	2009 г.	2013 г.
США	90,4	88
Китай	180,6	194,5
Япония	227	248,7
Германия	193,4	163,1

Великобритания	178,4	160,2
Франция	145,9	155,1
Бразилия	69	79,9
Италия	140,9	162,9
Индия	87,1	77,4
Россия	41,9	45,3

Хотя 2009 и 2013 года являлись кризисными, все же произошло увеличение коэффициента монетизации в 2013 г. относительно 2009 г. практически во всех государствах, за исключением Германии, Великобритании. Практически неизменным остался данный показатель в США. В последующие годы уровень насыщенности деньгами (финансовыми инструментами, финансовыми активами) мирового экономического оборота становился еще выше и, даже кризисные процессы в мировой финансовой сфере не остановили этот процесс. В таблице 2 видно, что в России в 2013 г., как и в 2009 г., наименьшее значение данного показателя среди всех представленных государств. Монетизация российской экономики в 3-5 раз меньше, чем в развитых странах, и даже меньше, чем в восточноевропейских странах. Темпы увеличения монетизации экономики России остаются на достаточно низком уровне (около 2 процентных пункта в год). Другими словами, России при нынешних темпах роста монетизации необходимо 15-20 лет, чтобы достигнуть уровень в 80%.

Наибольшие значения коэффициента монетизации наблюдаются в таких странах, как Гонконг, Япония, Сингапур, Великобритания, Швейцария, Австралия, то есть в тех странах, на территории которых действуют важнейшие мировые финансовые центры. Это и неудивительно, так как нормальное функционирование финансовых центров возможно лишь при наличии исключительно высокой степени доверия к банковским системам соответствующих стран со стороны как резидентов, так и нерезидентов. Низкая монетизация указывает на недофинансирование экономики, то есть дефицит денег создает сложности для экономического развития государства.

Конечно, за последние 15 лет в России произошли позитивные сдвиги в экономике. Россия постепенно стабилизирует уровень инфляции, при этом произошел интенсивный прирост денежной массы в сочетании с достаточно высокими темпами роста. Произошло увеличение коэффициента монетизации с 12,3% до 42,5%, однако данный уровень пока достаточно низкий по сравнению с экономиками других стран. В работе показано, что высокий уровень монетизации может сочетаться с низкой инфляцией и высокими темпами роста ВВП. Как, например, в США, экономика которого демонстрирует сочетание вышеуказанных индикаторов, причем как в кризисный период – в 2009 г., так и в 2013 г.

Поводя итоги можно сказать, что уровень монетизации экономики – это экономическое явление, характеризующее взаимодействие совокупности отношений в процессе общественного воспроизводства и денежно-кредитных отношений. Основными факторами, оказывающими влияние на уровень монетизации экономики России, являются: сбалансированность ресурсной базы банковской системы, рост агрегата М2, эффективность использования денежной массы для кредитования экономики, уровень доверия субъектов экономики к национальной банковской системе и национальной валюте, ВВП, склонность субъектов хозяйствования к сбережениям.

Следовательно, для увеличения уровня монетизации экономики России, необходимо обеспечить развитие финансового сектора, а также укрепление устойчивости банковской системы страны. На сегодняшний день одним из важнейших факторов, повлиявших на снижение уровня монетизации экономики России в последние годы, является экономическая нестабильность, вызванная в первую очередь нестабильностью национальной денежной единицы. Следовательно, необходимо стабилизировать национальную валюту, что в свою очередь способствует повышению уровня доверия хозяйствующих субъектов к национально денежной единице, это приведет к повышению уровня монетизации экономики России.

На современном этапе развития экономики в макроконкурентной среде необходимы меры, позволяющие быстро увеличить денежную массу без инфляционного роста цен. Для этого необходимо поднять существующий рост товарной продукции, увеличить объем ВВП, включив при этом надежные кредитные механизмы.

Необходимо также найти оптимальную структуру денежной массы, вытесняя денежные суррогаты и обеспечивая при этом рост банковских депозитов, а также снижение доли иностранной валюты в экономике. Следует совершенствовать систему безналичных расчетов, снижая потребности оборота в наличных деньгах. И самое главное, финансисты имеют мощный механизм регулирования

денежной массы, который позволяет разработать механизм управления, используя три основных средства кредитно-денежного контроля: операции на открытом рынке; изменение учетной ставки; изменение резервной нормы. И должны умело пользоваться им при проведении монетарной политики.

Список литературы

1. Аналитическая записка Департамента исследований и прогнозирования Банка России «Изменения в структуре денежной массы и инфляционные риски», - май 2016. - №3.
2. Греков И.Е. О методологии определения монетизации экономики // Управление общественными и экономическими системами. 2012. № 1.
3. Казьмин А.Ю. Монетизация экономики как индикатор экономического развития государства: понятие, методология, современные тенденции // Вестник ОрелГИЭТ, – 2015. - №1(31). – С. 120
4. www.gks.ru - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

МАЗАНКО Д.Е., КЕТОВА И.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MAZANKO D.E., KETOVA I.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Chelyabinsk branch

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

TOOLS OF STATE SUPPORT OF SUBJECTS OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В статье представлены основные проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего предпринимательства и рассмотрены инструменты, посредством которых государство оказывает поддержку данным организациям на всех стадиях их развития.

Abstract

The article presents the main problems faced by the small and average enterprise and are considered tools by which the state supports these organizations at all stages of their development.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, предпринимательство, поддержка.

Key words: the subjects of small and average business, business, support.

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) играет важную роль в экономике страны. Они обеспечивают экономическое развитие и социальную стабильность, являясь наиболее массовой формой деловой жизни в стране.

Их деятельность обусловлена целым рядом преимуществ: они динамичны, обладают достаточной гибкостью на рынке, инновационной активностью, способностью к быстрому созданию новых производств, а также к обеспечению рынка новыми рабочими местами. Предпринимательство является неотъемлемым фактором эффективной рыночной экономики.

Российские предприниматели, желающие начать свой бизнес, сталкиваются с многочисленными трудностями. К ним относятся [2]:

- несовершенство законодательной базы, проявляющееся в значительном количестве законодательных актов, порой дублирующих или даже противоречащих друг другу.

- сложности при покупке, оформлении и получении различных разрешений на землю, здания, сооружения.

– трудности при формировании стартового капитала. Если собственных средств нет или их количество недостаточно, единственным источником получения необходимых средств выступает банковский кредит, однако кредитование все еще остается малодоступным для начинающих предпринимателей.

– хаотичность информационного рынка, дороговизна и низкое качество предоставляемой информации вносит еще большую нестабильность, усиливает неопределенность.

Также негативную роль играет нестабильная экономическая ситуация в стране, которая приводит к тому, что многие предприниматели прекращают свою деятельность и уходят с рынка. Государство же заинтересовано в развитии данного сектора, поэтому создаются различные программы по поддержанию СМСП.

Согласно Единому регистру субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.01.2017 в Российской Федерации зарегистрировано 5,8 млн. хозяйствующих субъектов. Около 20 % объема ВВП создается данными организациями, что значительно отличается от более развитых стран. В это время в странах Европейского Союза в среднем вклад малыми предприятиями доходит до 70%, Японии – 61%, США – 40% [3]. В связи с этим Правительство Российской Федерации поставило задачу по развитию сектора малого предпринимательства, увеличению их доли в ВВП и разработало стратегию на перспективу до 2030 года по ее достижению.

На данный момент во многих регионах созданы государственные органы поддержки малого и среднего бизнеса: министерства, комитеты, управления, департаменты.

Отношения, связанные с помощью предпринимателям и инфраструктурой, созданной для поддержки СМСП, регулируются Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"[1]. Координацию господдержки малого бизнеса осуществляют Минэкономразвития России совместно с Минздравсоцразвития России, Минсельхозом России, Минобрнауки России.

Основными формами государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

- финансовая поддержка;
- имущественная поддержка;
- административная поддержка;
- налоговая поддержка;
- информационно-консультационная поддержка.

Финансовая поддержка оказывается СМСП в виде субсидий на возмещение произведенных затрат. Основными условиями субсидирования являются государственная регистрация и осуществление приоритетных видов деятельности. Следует отметить, что в различных субъектах Российской Федерации они разные. Также к финансовой поддержке относятся кредиты под поручительство Гарантийного Фонда и получение микрозаймов через муниципальные микро-финансовые организации, что дает предпринимателям поддержку в самом начале своего развития.

В Челябинской области в 2015 г. было выделено 326,3 млн. руб., для поддержки СМСП. В том числе, на субсидии было выделено 95,5 млн. руб., (из областного бюджета – 18,8 млн. руб., из федерального бюджета – 76,7 млн. руб.), в 2016 г. – 97 млн. руб. (16,0 млн. рублей - из областного бюджета и 81,0 млн. рублей - из федерального бюджета). Это говорит о том, что государственные органы власти и управления стремятся к развитию данного сектора и задействует для этих целей в основном средства федерального бюджета. Также расширяется перечень видов предпринимательской деятельности, попадающих под субсидирование.

Имущественная поддержка осуществляется в различных формах, к ним относятся различные бизнес-инкубаторы инновационного и офисного типов, технопарки, центры инжиниринга. В Челябинской области действуют 5 бизнес-инкубаторов (Челябинск–2, Магнитогорск, Озёрск, Снежинск). В основном их деятельность заключается в предоставлении в аренду нежилых помещений по сниженной стоимости впервые зарегистрированным предпринимателям, действующим не более 3-х лет, оказании консультационной, юридической помощи. Такие бизнес-инкубаторы создаются для выявления и поддержки инновационных и перспективных проектов, которые помогают им с начала становления до выведения товара и услуги на рынок.

Размещение предпринимателей в бизнес-инкубаторах осуществляется на конкурсной основе в соответствии с приказом Федеральной антимонопольной службы России от 10 февраля 2010 года № 67 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды...».

Также действует парк промышленных инноваций «Малая Сосновка», центр инжиниринга по Челябинской области, существуют бизнес-инкубаторы в муниципальных образованиях.

В рамках административной поддержки созданы штаб по ликвидации Административных барьеров, состоящий в тесном взаимодействии с аппаратом Уполномоченного по защите прав предпринимателей, действует «горячая линия» на сайте «Малый бизнес Челябинской области». В 2015 г. в 3 раза сократилось количество обращений на «горячую линию», что говорит о постепенном увеличении компетенций граждан в вопросах создания и функционирования СМСП.

Информационно-консультационные услуги предоставляются предпринимателям на всех стадиях развития и помогают при решении различных вопросов. В рамках данной поддержки созданы интегрированные и инжиниринговые центры, которые оказывают консалтинговые услуги, проводят аудит предприятия, непосредственно оказывают инжиниринговые услуги по проектированию оборудования, зданий, инфраструктуры с учетом заданных целевых технических характеристик. Проводятся имиджевые мероприятия, конкурсы, семинары, «круглые столы», конференции для предпринимателей, которые помогают раскрыть потенциал начинающих предпринимателей. Также созданы различные информационные сайты, в которых скоординирована вся информация, необходимая начинающим предпринимателям [5].

Большое значение имеет налоговая поддержка, так как налоги оказывают значительное влияние на финансовую составляющую организации и начинающих предпринимателей иногда останавливает перспектива большого количества налогов. В настоящее время Правительство старается принимать различные меры в данной области.

Действуют специальные налоговые режимы для индивидуальных предпринимателей. Согласно ст. 18 НК РФ к ним относятся:

- система налогообложения для с/х товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- патентная система налогообложения.

Они помогают предприятиям с различной направленностью деятельности выбирать и действовать в более удобной для них системе.

Также на территории РФ установлены «налоговые каникулы» для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, в рамках которой установлена налоговая ставка в размере 0%. «Налоговыми каникулами» при применении упрощенной или патентной системы налогообложения могут воспользоваться впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в производственной, социальной или научной сферах. Данное право действует только на первые 2 года ведения деятельности организации. На территории Челябинской области данный закон действует с 2015 года.

В дальнейшем государство стремится сформировать новое поколение предпринимателей, активно привлекая в предпринимательскую деятельность различные группы граждан. Для раскрытия предпринимательского потенциала предлагается обеспечить:

- объявление 2018 года Годом предпринимательства в Российской Федерации;
- включение тематик, связанных с формированием позитивного образа предпринимателей, в государственный заказ на создание игровых, документальных и мультипликационных фильмов, социальной рекламы;
- поддержку проектов и мероприятий, связанных с историей российского предпринимательства, в том числе на основе проведения в организациях сферы науки, образования и культуры специализированных акций и конкурсов, создания интернет-ресурсов;
- организацию и проведение мероприятий в рамках международных событий, связанных с популяризацией предпринимательства (Всемирной недели предпринимательства, Международного дня социального бизнеса и других), а также мероприятий, поощряющих успешные результаты и достижения в действующем бизнесе, а также начальные шаги в предпринимательстве;
- развитие системы адаптации высвобождаемых с крупных предприятий работников и их переобучение основам предпринимательской деятельности.

Совместно с ведущими предпринимательскими объединениями будут проработаны дополнительные направления пропаганды и популяризации семейного предпринимательства и женского предпринимательства.

Необходимо также реализовать меры по увеличению интереса молодежи к началу и ведению собственного дела, а также по поддержке и развитию молодежного предпринимательства. Формиро-

вание предпринимательских компетенций граждан должно превратиться в один из приоритетов государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства [4].

Подводя итог, следует сказать, что государство на данный момент использует различные методы, чтобы расширить предпринимательский сектор. Однако, расширяя финансовую помощь малому бизнесу, необходимо помнить, что государственная политика в отношении предпринимательской деятельности может быть эффективной только тогда, когда ее ориентация совпадает с внутренним вектором развития самого предпринимательства. Поддержка со стороны государства должна стимулировать процесс саморазвития бизнеса, смягчая или устраняя препятствия для этого саморазвития. При этом используя широкий набор инструментов и стимулов в достижении общих социально-экономических целей, которые каждый предприниматель в отдельности перед собой, как правило, не ставит.

Государственная поддержка предполагает, прежде всего, формирование экономических и правовых условий, стимулов для саморазвития и конкурентоспособности малых предприятий, с учетом отраслевых, географических, исторических особенностей и традиций, а также принимая во внимание опыт зарубежных стран. Задачей государства является создание равных возможностей для ведения предпринимательской деятельности в условиях свободы выбора ее форм и методов проявления самостоятельности и предприимчивости.

Список литературы

1. ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
2. Булешова Н.Ю. Проблемы становления малого бизнеса в России // Актуальные проблемы науки: ИГУМО и ИТ как исследовательский центр, 2014. № 17. С 13-21.
3. Конфигурация проблем управления развитием малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 215 с.
4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года от 2 июня 2016 г. № 1083-р.
5. http://chelbiznes.ru/get_support (Сайт отдела поддержки и развития предпринимательства Министерства экономического развития Челябинской области).

МАКСИМОВА Е. С., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Калужский филиал

MAKSIMOVA E. S., GUBERNATOROVA N. N.

Russian Academy of national economy and state service under the RF President
Kaluga branch

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF STATE TAX POLICY

Аннотация

В статье рассматриваются особенности и эффективность системы налогообложения в Российской Федерации, особенности применения налоговых льгот, рассматриваются налоговые рычаги, задачи и принципы налогообложения.

Abstract

The article deals with the peculiarities and the efficiency of the taxation system in the Russian Federation, peculiarities of application of tax benefits are considered tax instruments, objectives and principles of taxation.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, состав налоговых доходов государства, принципы и задачи налогообложения

Keywords: taxes, taxation, tax revenues of the state, the principles and objectives of taxation

Большинство людей, ученых, исследователей, управленцев и правителей считают, что налоги должны быть справедливыми, так справедливое налогообложение – это основа хорошего и справедливого государства. При этом налоговая несправедливость ощущается особенно остро, поскольку у

человека не просто забирают его деньги, но ещё его и заставляют признать, что это – его «священный долг» (а за услуги налоговой службы, «помогающей» ему расстаться со своими деньгами, от него ещё и ждут благодарности).

Но налоговая несправедливость крайне опасна и для правителей: сейчас все эти налогоплательщики – они же и избиратели (и при этом голос самого бедного из них «весит» ровно столько же, сколько и самого богатого).

Налоговая политика обуславливается как система мероприятий, проводимых государством в области налогов, составная часть фискальной политики. Основным в реализации налоговой политики, вне зависимости от вида, являются показатели развития экономики. Стимулирующее значение фискальной составляющей налоговой политики проявляется в уменьшении единого налогового бремени и увеличении возможностей экономического роста. Проведение конкретной налоговой политики требует дифференциации обложения через налоговое регулирование. Налоговое регулирование в свою очередь подразумевает применение налоговых льгот. Таким образом, интенсивная налоговая политика также обуславливает широкое использование льгот, необходимость придерживаться определенных пропорций. Однако освобождение одних налогоплательщиков ведет к увеличению налоговой нагрузки на других, отсюда современные научные теории налогообложения, а также материалы по реализации налоговой реформы в РФ рекомендуют уменьшить налоговые привилегии, полностью отказаться от индивидуальных льгот.

Практическая реализация налоговой политики предполагает лавирование такими рычагами, как:

- соответствие прямых и косвенных налогов;
- использование налогов разного уровня прогрессии;
- использование разных модификаций фискального федерализма.

Связь налоговой политики с финансовой и экономической осуществляется согласно принципу единого и индивидуального. Иерархически это может быть представлено так: экономическая политика – финансовая политика – налоговая политика.

В соответствии с теорией налогов можно выделить следующие типы налоговой политики:

- максимальных налогов;
- разумных налогов;
- достаточно высокого уровня обложения.

Так, примером политики максимальных налогов была политика, проводившаяся в России в начале 90-х годов. К сожалению, рост налогов в этот период не сопровождался приростом государственных доходов. По оценке экспертов, политика разумных налогов характерна для правительства США. Она способствует развитию предпринимательства, при этом социальные программы ограничены. Политика с высоким уровнем обложения осуществляется в Швеции, Германии при соблюдении одновременно высокого уровня социальной защиты.

Несмотря на разные внешние формы проявления, налоговая политика разных государств реально осуществляет одни и те же задачи:

- гарантировать государству финансовые ресурсы;
- создать условия для регулирования хозяйства государства в целом;
- сгладить образующиеся в процессе рыночных отношений неравенства в уровне доходов населения.

Задача налоговой политики государства – формирование и утверждение управленческих решений в области налогообложения. Инструментами налоговой политики являются: налоговая ставка, налоговая база, налоговые льготы. Основные принципы, которые должны находиться в основе налоговой политики:

- соотношение прямых и косвенных налогов;
- применение прогрессивных ставок налогообложения и уровень их прогрессии или преимущество пропорциональных ставок;
- дискретность или непрерывность налогообложения;
- широта использования налоговых льгот, их характер и цели;
- использование концепций вычетов, скидок, изъятий и их целевая направленность;
- степень единообразия налогообложения для различного рода доходов и налогоплательщиков;
- методы развития налоговой базы.

Налоговая политика должна быть направлена на решение двух основных задач – модернизацию российской экономики и предоставление требуемого уровня доходов бюджетной системы. При формировании налоговой политики на среднесрочную перспективу должен предусматриваться ряд актуальных факторов.

При анализе уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в Российской Федерации традиционно выделяют нефтегазовые доходы – НДС и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты), поскольку в Российской Федерации по-прежнему существенную долю доходов бюджета составляют доходы, получаемые из этих источников (Таблица 1).

Таблица 1 - Доходы бюджета расширенного правительства от налогообложения добычи нефти и экспорта нефти и нефтепродуктов в 2009 – 2015 гг. (% к ВВП)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17
Доходы от налогов и пошлин, связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	8,19	8,64	10,75	10,37	9,94	10,18	7,63
Из них:							
НДС на нефть	2,41	2,74	3,30	3,19	3,08	3,16	3,35
НДС на газ	0,21	0,20	0,25	0,40	0,46	0,48	0,53
Акцизы на нефтепродукты	0,38	0,37	0,51	0,55	0,59	0,50	0,37
Вывозные таможенные пошлины на нефть	3,10	3,61	4,17	3,72	3,29	3,36	1,77
Вывозные таможенные пошлины на газ	1,12	0,42	0,69	0,65	0,67	0,63	0,68
Вывозные таможенные пошлины на нефтепродукты	0,98	1,30	1,67	1,69	1,70	1,91	0,93
Таможенная пошлина (при вывозе из РБ за пределы Тс нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти)	0,00	0,00	0,16	0,18	0,15	0,14	0,00
Доходы от налогов и прочих платежей, не связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	22,69	22,48	23,75	22,12	21,86	21,72	22,54

Источники данных: ВВП – Росстат (данные по состоянию на 04.04.2016), доходы бюджета расширенного правительства – Федеральное казначейство

В целях повышения доходов субнациональных уровней бюджетной системы Российской Федерации планируется поэтапная ликвидация действующих налоговых льгот, установленных на федеральном уровне по региональным и местным налогам, с передачей определенных полномочий на региональный (местный) уровень. При этом подразумевается распределить функционирующие федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам на три категории в зависимости от срока их обязательного применения субъектами Российской Федерации на своей территории: льготы, обязательные к предоставлению на всей территории Российской Федерации в течение пяти лет, трех лет и одного года. По истечении периода действия обязательного применения льготы субъект Российской Федерации получает право самостоятельно принимать решение о предоставлении на своей территории соответствующей налоговой льготы или отказа от нее. Например, в отношении налоговой льготы по налогу на имущество организаций в части имущества, используемого при осуществлении деятельности по разработке морских месторождений углеводородного сырья в Каспийском море, предлагается установить срок ее применения 1 год (2017) с последующей передачей полномочий по ее установлению на региональный уровень. Также предполагается ввести правило «двух ключей» для отдельных видов льгот и преференций, установленных по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль организаций. Для этого предполагается применять эти льготы (по аналогии с понижен-

ными ставками налога на прибыль организаций в связи с осуществлением инвестиционных проектов) только в случае принятия соответствующего решения законом субъекта Российской Федерации.

Список литературы

1. Сергеева И.А., Любченко В.А., Продиус Е.А. Особенности налогообложения некоммерческих организаций. В сборнике: Наука и образование в XXI веке Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3 частях. ООО "АР-Консалт". 2015. С. 135-138.
2. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
3. Сергеева И.А. Основные направления налоговой политики российской федерации на период до 2017 года. Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2015. № 1 (4). С. 218-223.
4. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука- 2015 г. - № 1.- с. 58-60.
5. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. // Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области. В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э., 2014. С. 49-55.
6. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет Калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе // Экономика. Бизнес. Банки – 2013 г.- Т. 2. - с. 87-96.
7. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Хадиятулина Т.А. Инвестиционные процессы в российской экономике. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. НАУЧНЫЙ ЦЕНТР "АЭТЕРНА". 2014. С. 162-166.

МАЛЬНОВА А.В., ДАВЫДОВА О.А

Челябинский государственный университет

MALNOVA A.V., DAVYDOVA O.A.

Chelyabinsk State University

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ТЕХНИЧЕСКОМ ОБСЛУЖИВАНИИ И РЕМОНТЕ ОБОРУДОВАНИЯ

CRITERIA FOR EFFICIENCY OF PLANT MAINTENANCE LOGISTICS OUTSOURCING

Аннотация

В статье рассмотрены возможности применения логистического аутсорсинга технического обслуживания и ремонта оборудования, а также выявлены преимущества и недостатки его внедрения.

Abstract

The article considers the possibility of using the logistics outsourcing of PM, and also educes the advantages and disadvantages of its implementation.

Ключевые слова: логистический аутсорсинг, инсорсинг, техническое обслуживание и ремонт оборудования, производство, ресурсы, затраты, эффективность.

Keywords: logistics outsourcing, insourcing, plant maintenance, production, resources, costs, efficiency.

Сегодня отечественная промышленность представлена крупными предприятиями с характерными для них сложными системами управления, большими количествами рабочих, вспомогательных и обслуживающих подразделений. Последнее очень часто приводит к несоответствию имеющихся мощностей основному производству. Это же способствует неэффективному использованию ресурсов. В связи с этим становится все актуальнее разработка мероприятий по совершенствованию технического обслуживания имеющегося оборудования. Для обслуживания такового требуется высококвалифицированный персонал, соответствующий инструментарий и документация. Помимо этого на российских предприятиях и сегодня остается оборудование, работающее давно, но все еще соответ-

ствующее требуемым нормам. Для обслуживания такой техники необходимы ремонтные службы. Наименее целесообразной стратегией развития будет стратегия инсорсинга предприятия. Инсорсинг это одно из направлений оптимизации логистических процессов, при которых происходит отказ от выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования внешними исполнителями. Эта модель развития не для всех. Его могут позволить себе только крупные предприятия, ведь содержание ремонтных служб на балансе предприятий является довольно затратным. Это связано с оплатой труда работников, закупом специальной техники для обслуживания и ремонта оборудования, запасных деталей или деталей на замену, помимо этого не нужно забывать о складах, которые в свою очередь тоже несут свои затраты, а также о постоянном повышении квалификации работников ремонтных служб. Каждая единица оборудования имеет свою технологическую карту согласно которой существует график технического обслуживания (далее ТО) и планово-предупредительных ремонтов. В целях экономии некоторые профилактические ТО игнорируются. В результате – снижается эффективность использования промышленного оборудования и оно раньше времени выходит из строя. Решить эту проблему можно с помощью логистического аутсорсинга (рис.1), т.е. компании, предоставляющей своим клиентам сервис в области аутсорсинга (или третьей стороны) логистических услуг частично или для всей функции логистики [4].

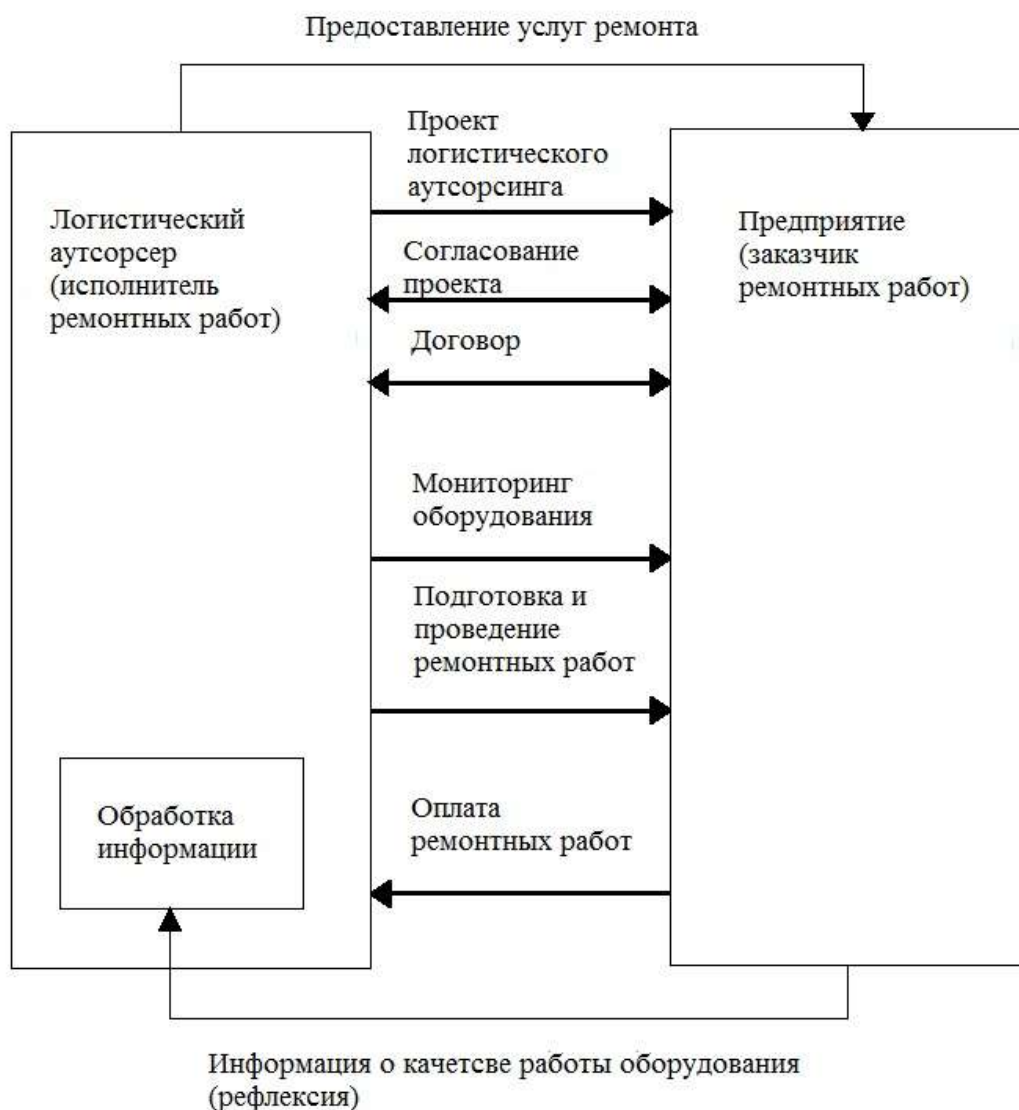


Рисунок 1 - Схема работы логистического аутсорсинга на предприятии

Основными преимуществами такого аутсорсинга можно назвать: экономия средств предприятия, повышение качества и скорости технического обслуживания. Среди недостатков можно отметить возможное отсутствие в регионе специализированных сервисных фирм, предлагающих качественные услуги и готовые обслуживать все единицы имеющегося оборудования.

Но прежде чем переходить на аутсорсинг, необходимо рассмотреть следующие критерии оценки эффективности логистического обслуживания ТОРО. Одним из основных является экономическое обоснование логистического аутсорсинга в сфере ремонта. Оно связано с оценкой затрат на ремонтные работы, осуществленные собственными силами в сравнении с затратами от ремонтных услуг со стороны. Возможны два варианта. Если отношение затрат на ремонтные работы собственными силами и затраты на приобретенные услуги будет превышать единицу, то здесь лучше воспользоваться услугами логистического провайдера. В случае получения обратного результата можно сделать вывод, что реализация ремонтных работ собственными силами предпочтительнее.

Выбор организации-исполнителя должен основываться не только на анализе затрат, но и на других критериях, которые побуждают его принять решение об использовании аутсорсинга. Следует учитывать возможность использования новых технологий ремонта, которые являются, с одной стороны, составляющей качества ремонтных работ, а с другой стороны, будут в дальнейшем влиять на снижение стоимости ремонтных услуг и создавать условия для инновационного развития обслуживаемого ими предприятия [1, С. 105]. Желательно выбор делать в пользу тех сервисных центров, которые помимо основных услуг, связанных с обслуживанием имеющегося оборудования, нацелены на формирование базы данных по частоте поломок.

Отметим необходимость оценки показателей производительности. В качестве производительности может быть использован показатель сокращения времени простоя оборудования, как в ожидании запасных частей, так и в ожидании ремонта в целом. Все это отражается в уменьшении объема произведенной продукции и эффективной работы оборудования.

При выборе логистического аутсорсера необходимо как минимум оценить вышеизложенные критерии, но также стоит помнить, что организация-клиент может нести риски дополнительных затрат в случае недооценки аутсорсером своих ресурсов, необходимых для ремонтных работ. Важно учитывать объемы ремонтных работ, временные графики обслуживания оборудования, время работы используемых компьютерных средств на выполнение заказов по ремонтным видам работ, расходы на разработку необходимых приложений, доступных и необходимых для работников сервисной службы и сотрудников предприятия, расходы на поддержку и обслуживание и безопасность использования компьютерных средств, расходы на их восстановление в случае чрезвычайных обстоятельств [1, С. 107].

В любом случае нужно иметь как можно больше статистических и фактических данных, которые смогут продемонстрировать увеличение эффективности оборудования, производительности, снижение времени простоев оборудования и т.д. для подтверждения целесообразности обращения к аутсорсингу, в противном случае необходимо отказаться от данного сотрудничества.

Таким образом, можно предположить, что применение логистического аутсорсинга позволит оптимизировать расходы по содержанию, ремонту и обслуживанию технологического оборудования на предприятии и увеличить финансовые показатели его деятельности.

Список литературы

1. Бухлова И.Ю. Основные критерии оценки эффективности аутсорсинг-проекта в ремонтной деятельности предприятия//Вестник Самарского муниципального института управления.2014. №4(31). С.103-110.
2. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб.пособие/Д.М. Михайлов. М.:КноРус, 2009. 256с.
3. Селезнев А.А. Логистический аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: CENTERIPRO.COM (дата обращения: 28.01.17)
4. Third-party logistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.Logistic.org/wiki/Third-party_logistics (дата обращения: 25.01.17)

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

FORMATION OF INDUSTRIAL CLUSTER

Аннотация

В работе предложен поэтапный алгоритм формирования промышленного кластера, состоящий из 7 этапов. Рассматриваются особенности кластерного подхода организации региональной экономики и жизненные стадии кластера. Произведено описание управляющей компании кластера.

Abstract

In article the approach stepwise algorithm for the formation of industrial clusters, consisting of 7 phases. The features of the cluster approach, the organization of the regional economy and life stage cluster. Produced description of the management of the cluster companies.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, формирование кластера, управляющая компания.

Keywords: cluster, cluster approach, formation of the cluster, management company.

В современных российских условиях одной из актуальных проблем является создание оптимальных условий для развития реального сектора посредством поиска рычагов активизации жизнедеятельности регионов. Развитие экономики России определяется состоянием развития ее регионов как экономических субъектов. Кластерная форма организации хозяйственного взаимодействия предприятий является одной из эффективных стратегией регионального развития.

Понятие кластер впервые прозвучало в 1980-х гг в работах М. Портера, он создал собственную теорию международной конкуренции. Центральным опорным моментом этой теории был обнаруженный автором факт концентрации наиболее конкурентоспособных компаний в одном регионе страны. В этой теории ведущая роль отводится кластерам[1. С. 255–269], которые автор определил следующим образом: *кластеры — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определённых областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу.*

Проведя анализ теории М. Портера можно заметить, что фактически *кластер — это сеть, которая ограничена условием территориальной близости предприятий и организаций её составляющих.*

Кластерный подход к организации региональной экономики предполагает:

- формирование стратегий развития кластера, как результат государственно-частного партнерства;
- высокую степень автономии местных властей по отношению к отдельным компаниям;
- инновационное производство;
- гибкую специализацию;
- сеть корпоративно-автономных фирм;
- концепцию производства без его централизации;
- сочетание формальных и неформальных институтов и коммуникаций; значительную роль междисциплинарных знаний;
- развитие территориальной кооперации, формирование производственно-технологической связей фирм-резидентов – социально-культурной и хозяйственной среды жизни на территории;
- повышение конкурентоспособности фирм региона;
- совокупный рост стоимости активов региона;
- высокую мобильность рабочей силы и увеличение высокоэффективных рабочих мест[2].

Кластерный подход является общепризнанным в развитых странах. Он применяется для структурирования экономики, обоснования стратегий экономической политики и повышения конкурентоспособности на макро - и мезоуровнях. Кластеры являются основой экономики многих про-

мысленно развитых стран (Дания, Нидерланды, Бельгия, Франция, Италия, Финляндия, Венгрия, США, Канада, Индия, Китай, Япония и др.) [3].

Курс на формирование кластеров в Российской Федерации был взят в 2005 г. Необходимость развития кластеров подчеркивается в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», а также в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»[4].

Основная проблема формирования кластеров состоит в том, что большинство регионов относятся к иерархическому типу, которые характеризуются монопрофильной экономикой и зависимостью от крупных корпораций [5]. Промышленные кластеры, в свою очередь, представляют собой сетевые организации, основанные на сочетании вертикальных и горизонтальных связей участников. В рамках, которых осуществляется координационное управление наукой, образованием и промышленностью с целью их сбалансированного функционирования и сокращения времени освоения новых технологий, что также позволяет обеспечивать непрерывность инновационного процесса и синхронизацию потоков новых знаний, технологий и специалистов.

В основе формирования промышленного кластера лежит понимание его сущности, состава участников и их специализации. Ядро кластера представляет одну или несколько независимых компаний, основные функции которых заключаются в производстве конкурентоспособной продукции, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, создании новых высокоэффективных рабочих мест и формировании бюджетов различных уровней.

Ядро кластера требует наличия еще двух субъектов –образовательных учреждений и научных организаций. Промышленные предприятия взаимодействуют с учреждениями образования через рынок труда. Взаимодействие промышленных предприятий и образовательных учреждений на уровне региона позволяет реализовывать функцию управления потоками трудовых ресурсов на основе прогноза потребности в данном виде ресурса с учетом структуры специальностей соответствующего кластера [6, с.6].

Научные организации также играют важную роль в развитии кластера и региона. Они реализуют часть инновационного цикла, которая связана:

- с фундаментальными научными исследованиями;
- с прикладными научными исследованиями в области специализации кластера;

Научные организации связаны также с образовательными учреждениями, поскольку данный вид субъектов деятельности не только является «кузницей» научных кадров, но нередко работники образовательных организаций выполняют научные исследования и разработки.

Помимо основных организаций кластера, в его структуру входят периферийные организации. Основной их задачей является обеспечение эффективного взаимодействия основных организаций кластера. Такие компании предоставляют следующие услуги: сервисные услуги, экспертизы инновационных программ и продуктов, финансовое обеспечение внутрикластерных проектов, сертификация наукоемкой продукции, маркетинг и реклама, подготовка и переподготовка кадров.

Алгоритм формирования промышленного кластера

Формирование промышленных кластеров – процесс сложный и трудоемкий, требующий учета региональной специфики, сложившихся тенденций развития и опыта в данной области.

Процесс формирования промышленного кластера состоит из 7 этапов:

Таблица 1–Этапы формирования промышленного кластера

№	Название этапа
1	Разработка проекта
2	Выбор типа экономических агломераций, подходящего для данного региона
3	Определение характера отношений государственно-частного партнерства в создаваемом кластере
4	Выбор модели кластера
5	Анализ перспектив развития кластера
6	Объединение предприятий в промышленный кластер
7	Учреждение управляющей компании кластера

Как видно из таблицы, последовательность формирования концепции промышленного кластера состоит из семи этапов. Рассмотрим их более подробно. На I этапе происходит разработка проекта по формированию кластера. Включающая в себя: 1) разработку общей стратегии кластера,

которая в свою очередь состоит из частных стратегий. Например: производственная стратегия кластера, научно-техническая стратегия кластера, маркетинговая стратегия кластера, стратегия в области управления и подготовки персонала, финансовая стратегия кластера, конкурентная стратегия кластера.

2) разработку дорожной карты развития кластера, в которой формулируется концепция управления кластером, финансовый план обеспечения инновационной деятельности, производится описание направлений образовательной деятельности, указывается программа мероприятий по развитию внутрикластерных проектов.

3) Разработка программы развития кластера, в которой указываются механизмы реализации программы развития, создаются портфель внутрикластерных инициатив, создается план финансового обеспечения внутрикластерных инициатив, формулируется список плановых показателей деятельности кластера, создается система целевых индикаторов.

На II этапе происходит выбор типа экономических агломераций оптимально подходящих для данного региона (городские агломерации, промышленные районы, инновационные агломерации). Будучи типом экономической агломерации, кластеры формируются предприятиями, которые осуществляют свою деятельность в смежных отраслях. В кластере инновации являются важной движущей силой конкуренции и развития предприятий[2].

На III этапе определяется характер отношений государственно-частного партнерства в формируемом кластере. Здесь определяется, кто будет доминировать в кластере – государство или частный бизнес. Как правило, от кого исходят кластерные инициативы, тот и является лидером в кластере. В рамках государственно-частного партнерства осуществляется стратегическое управление кластером.

На IV этапе осуществляется выбор модели кластера, наилучшим образом подходящей для данной отрасли.

На V этапе производится анализ жизненного цикла будущего кластера и перспектив его развития. Кластеры создаются в регионах, где существует ряд компаний, сгруппированных и наладивших экономические связи для сотрудничества или конкуренции. Жизненный цикл кластера включает в себя стадии создания, роста, упадка и исчезновения, которые характерны для большинства бизнес-процессов и кластерных моделей.

Рассмотрим жизненные стадии кластера подробнее.

1 стадия – его активный рост, привлечение или создание новых компаний и построение отношений между существующими предприятиями в составе кластера.

2 стадия – зрелость и стабильность обуславливаются при достижении верхней границы спроса, доступности ресурсов или минимальной границы задержки появления новых технологий.

3 стадия – возрождение кластера описывает время, когда кластер возобновляет развитие или возвращается к предыдущему размеру посредством внедрения технологических инноваций, переосмысления стратегии для идентификации и выхода на новые рынки или привлечения новых предприятий в кластер.

4 стадия – упадок или стагнация кластера предполагает снижение и, возможно, роспуск участников кластера, порождая их переход в более экономически эффективные регионы под руководство крупных компаний, представляющих ядро кластера, по причине технологических изменений или других серьезных структурных сдвигов (войны, кризисы и т.д.).

На VI этапе происходит объединение предприятий в промышленный кластер. Здесь на основе информации, полученной на четырех предыдущих этапах, формируется региональный промышленный кластер. Для юридического оформления кластера может быть использована форма некоммерческого партнерства(НП).

На VII этапе происходит учреждение управляющей компании кластера. Управляющая компания является высшим органом управления промышленного кластера. В состав УК приглашаются, как минимум по одному представителю от следующих групп участников:

- фирмы представляющие ядро кластера;
- фирмы представляющие периферию кластера;
- образовательные учреждения;
- научные учреждения;
- логистические компании.

Управляющая компания кластера является координирующим и управляющим органом кластера. Обеспечивает взаимодействие участников кластера, отслеживает их сетевую деятельность, получает информацию о деятельности участников кластера.

Цели управляющей компании кластера:

-Выполнять роль коллегиального исполнительного органа НП для достижения поставленных целей кластера;

- выполнять цели внутрикластерных проектов;
- производить мониторинг лучших практик осуществления некоммерческого партнерства;

Задачи УК кластера:

- подготовка, согласование и утверждения перечня внутрикластерных проектов;
- подготовка, согласование и утверждение планов работ для каждого внутрикластерного проекта;
- управление портфелем внутрикластерных проектов;
- подача отчетности согласно законодательству РФ;
- проведение собраний участников кластера;
- проведение переговоров по вопросам закупок общих ресурсов участников кластера;
- формирование и внедрение внутрикластерных стандартов качества и описания бизнес процессов;
- мониторинг федеральных и региональных целевых программ;
- мониторинг отрасли.

Таким образом, в работе предложен поэтапный алгоритм формирования промышленного кластера, состоящий из 7 этапов: разработка проекта, выбор типа экономических агломераций, подходящего для данного региона, определение характера отношений государственно-частного партнерства в создаваемом кластере, выбор модели кластера, анализ перспектив развития кластера, объединение предприятий в промышленный кластер, учреждение управляющей компании кластера. Сформулированы цели и задачи, определен состав участников управляющей компании кластера.

Список литературы

1. Портер, М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
2. Системный анализ существующих подходов к комплексной оценке природных ресурсов территорий различного уровня освоенности и размера, обеспечивающих формирование природо-эксплуатационных кластеров: науч. доклад / В.П. Пахомов, И.Г. Полянская, М.С. Кокарева; Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2008. С. 24–25.
3. Лаврикова Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона / Ин-т экономики УрО РАН, Екатеринбург. 2008. 232 с.
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
5. Кузьмин С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций // Экономист. № 1. 2008. С. 14–25.
6. Тарасов С.Б., Викторов А.Д. Кластеры – основа эффективного развития экономики региона // Инновации. 2007. № 2. С. 4–7.

МАМЕДОВА Н.С., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый Университет при Правительстве РФ
Челябинский Филиал

MAMEDSOVAN.S., DUBININA A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Chelyabinsk Branch

МЕСТО И РОЛЬ КРУПНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE PLACE AND ROLE OF BIG BUSINESS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В современных хозяйствующих условиях развитие национальной экономики невозможно без наличия крупных предприятий. Именно крупные предприятия становятся основным движущим звеном любой экономики. В данной статье рассматривается место и роль крупного бизнеса в экономике.

Abstract

In the modern managing conditions development of national economy is impossible without availability of large enterprises. Large enterprises become the main driving link of any economy. In this article the place and a role of large business in economy is considered.

Ключевые слова: крупный бизнес, национальная экономика, преимущества крупного бизнеса.

Keywords: large business, national economy, benefits of large business.

Крупный бизнес – это крупный самостоятельный субъект с юридическими правами, производящий большие объемы продукции, выполняющий работы и оказывающий услуги для удовлетворения потребностей населения, принося тем самым миллиардную прибыль и определяя политическую и экономическую мощь страны [2].

Шубин А.В. рассматривает крупный бизнес как предприятие, производящее значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли и характеризуемое по объемным показателям – численности занятых, объему продаж, размеру активов[4].

По мнению Шарова Г.В. к крупным предприятиям относятся системо-, градо- и бюджетобразующие предприятия, а также отдельные предприятия с годовым оборотом более 5 млрд. руб., размером активов не менее 7 млрд. руб., численностью работников не менее 1000 человек [3].

Существуют несколько критериев отнесения предприятий к категории крупнейших:

- суммарный объем полученных доходов от 1 до 20 млрд.рублей;
- активы от 100 млн.рублей до 20 млрд. рублей;
- суммарный объем начисленных федеральных налогов от 75 млн.рублей до 1 млрд.рублей;
- предприятия с выручкой за последний заверченный год, превышающей предельное (максимальные) значение, установленное Правительством РФ для отнесения предприятия к категории субъектов среднего предпринимательства;
- предприятия с государственным участием (суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в уставном капитале которых составляет более 25%);
- дочерние общества предприятий с государственным участием (в уставном капитале которых доля участия предприятий с государственным участием, составляет 50% и более);
- государственные казенные учреждения, муниципальные казенные учреждения, автономные учреждения, субъекты естественной монополии, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия.

Во многих странах мира на долю крупного бизнеса приходится более 50-60% ВВП. Крупный бизнес доминирует во многих отраслях машиностроения, химической промышленности, черной и цветной металлургии, топливно-энергетическом комплексе, добывающей промышленности. Растет концентрация производства и во многих отраслях сферы услуг (высшее образование, здравоохранение, финансы, производство программного обеспечения, информационные услуги, транспорт, торговля).

Крупный бизнес по сравнению с малым обладает рядом преимуществ[1]:

- только крупные предприятия способны организовать разработку и массовое производство авиакосмической техники, автомобилей и судов, сельскохозяйственных машин, энергетического оборудования, а также добычу сырья (нефти, газа, руды) и массовое производство материалов и полуфабрикатов (стали, алюминия, пластмассы);
- в крупном бизнесе сосредоточены основные денежные потоки, поэтому именно крупный бизнес оказывает значительное влияние на национальную экономику;
- крупный бизнес стремится к экономии за счет увеличения масштабов производства, т.е. сокращения издержек на единицу выпускаемой продукции с ростом масштабов производства (например, приобретение нового, более эффективного оборудования вместо старого затратного);
- только крупные предприятия способны инвестировать средства в обновление производства, в создание качественно новых производственных мощностей;
- крупные предприятия являются центрами современного менеджмента, которые привлекают лучших специалистов, выпускников ведущих школ бизнеса и престижных вузов;
- крупные предприятия являются основным источником налоговых поступлений в государственный бюджет;

- крупный бизнес имеет возможность оказывать финансовую поддержку в проведении разнообразных социальных программ для населения;
- крупные предприятия имеют хорошо настроенные системы организационного развития и широко используют современные информационные технологии.

Крупный бизнес существует в трех основных формах: самостоятельного предприятия, компании, интегрированной бизнес-группы.

Самостоятельное предприятие является неделимым хозяйственным субъектом с единой производственной структурой. Такое предприятие может быть представлено не одним юридическим лицом, их может быть несколько, но деление на отдельные юридические лица является номинальным. Например, Российские Железные дороги (РЖД), РОСНАНО и др.

Компания является объединением нескольких комплексов, не являющихся юридическими лицами, а объединяющихся вокруг общей сферы деятельности. При этом компания имеет единый управленческий центр, который контролирует все предприятия. Несмотря на это, каждое предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, который при необходимости может вести свою деятельность отдельно от компании. Например, «Центр свободной печати», «Элит медиа» и др.

Интегрированная бизнес-группа – это совокупность предприятий, которые выступают как единая группа, но работают как самостоятельные и независимые друг от друга, нередко – в разных отраслях. Такое объединение в группы происходит из-за того, что все эти предприятия имеют общих собственников. Например, «ГАЗПРОМ», «ЛУКОЙЛ» и др.

В таблице 1 представлена десятка крупнейших предприятий России по объему реализации продукции в 2015 год.

Таблица 1 –Рейтинг крупнейших предприятий России

Компания	Отрасль	Объем реализации, млн. рублей
<u>«Газпром»</u>	нефтяная и нефтегазовая промышленность	5 477 278,0
<u>«Роснефть»</u>	нефтяная и нефтегазовая промышленность	4 740 195,8
<u>«Лукойл»</u>	нефтяная и нефтегазовая промышленность	3 681 000,0
<u>«Сбербанк России»</u>	банки	2 167 400,0
<u>РЖД</u>	транспорт	1 796 160,0
<u>«Ростех», госкорпорация</u>	машиностроение	964 539,0
<u>ВТБ</u>	банки	925 600,0
<u>«Сургутнефтегаз»</u>	нефтяная и нефтегазовая промышленность	890 574,0
<u>«Транснефть»</u>	транспорт	774 380,0
<u>«Магнит»</u>	розничная торговля	763 527,3

Согласно данных таблицы 1, крупный бизнес в российской экономике преобладает, прежде всего, в нефтяной и нефтегазовой промышленности.

Стоит отметить, что по-прежнему лидирует в рейтинге крупнейшее мировое газодобывающее предприятие «Газпром», капитализация которого на конец 2015 года составила 5 477 278 млн. рублей. На втором месте за газовой корпорацией расположился лидер российской нефтедобычи НК «Роснефть», с капитализацией в 4 740 195,8 млн. рублей. При этом по итогам 2015 года в первую тройку ворвался, поднявшись с четвертого места годом ранее, «Лукойл» увеличив свою стоимость на рынке до 3 681 000 млн. рублей.

В целом стоимость 100 самых дорогих предприятий России, по оценкам экспертов РИА Рейтинг, за год сократилась на 6,7% до 402,7 миллиарда долларов [5].

В заключение необходимо отметить, что в любой экономической системе имеют место предприятия самых разных масштабов. Значительное число таких предприятий составляют малые и средние. Крупных же предприятий относительно мало, но именно они в большей степени оказывают влияние на национальную экономику и место России в мировой экономике. Поскольку именно крупные

предприятия обеспечивают разработку новейших технологий, развитие инновационной деятельности, что влияет на конкурентоспособность страны на мировом рынке [2].

Список литературы

1. Балдин К.В. Крупный бизнес в России. М.: Дашков и К, 2012.
2. Гойко К.В., Дубынина А.В. Роль крупного бизнеса в российской экономике // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2015. – с.327-329.
3. Шаров Г.В. Регулирование финансовой деятельности крупных предприятий. К.Э.Н. М., 2009.
4. Шубин А.В. Взаимодействие малых и крупных предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 2008. – 24 с.
5. riarating.ru – РИА Рейтинг (дата обращения: 09.01.2017).

МЕЛЬНИК А.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MELNIK A.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ROLE OF FINANCIAL PLANNING AND FINANCIAL FORECASTING IN ENSURING STABILITY OF THE ENTERPRISE

Аннотация

В условиях нестабильности экономической системы, устойчивость предприятия в полной мере зависит от использования им современных методов управления финансами. В работе рассмотрены значение и преимущества применения финансового планирования и прогнозирования для работы предприятия, а также выявлена необходимость использования данных инструментов для формирования и оценки альтернативных путей развития предприятия.

Abstract

Given the instability of the economic system, stability of the enterprise is fully dependent on its use of modern financial management methods. The paper discusses the importance and benefits of financial planning and forecasting for the enterprise, as well as highlighted the need to use these tools to generate and evaluate alternative ways of development of the enterprise.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, методы планирования, методы прогнозирования, управление финансами.

Key words: financial planning, financial forecasting, methods of planning, financial management.

Проблема применения методов финансового планирования и финансового прогнозирования на уровне предприятий является достаточно актуальной, поскольку многие предприятия пренебрегают данными инструментами в силу дороговизны и сложности их внедрения. Освоение данных методов предполагает создание определенных регламентов, подготовку кадров или же наем сторонних специалистов, работающих в сфере финансового планирования и прогнозирования. Стоит отметить, что применение данных инструментов способно стабилизировать деятельность предприятия в условиях нестабильности рыночных отношений.

Финансовое планирование – процесс разработки системы финансовых планов по отдельным аспектам деятельности, обеспечивающих реализацию финансовой стратегии предприятия в предстоящем периоде [4]. Финансовое планирование позволяет организации всесторонне оценить финансо-

вое состояние, определить направления наиболее эффективного использования финансовых ресурсов на основе анализа бухгалтерской, управленческой и статистической отчетности.

В экономической литературе существует два подхода к определению финансового прогнозирования. В соответствии с первым финансовое прогнозирование – это составной элемент финансового планирования, процесс составления и реализации прогнозов, связанных с осуществлением финансовых операций [1]. В соответствии со вторым подходом, финансовое прогнозирование рассматривается как самостоятельная управленческая функция, которая является не элементом финансового планирования, а его основой. Стоит отметить, что финансовое прогнозирование охватывает значительное количество объектов, учитывает факторы внешней среды, в то время как финансовое планирование направлено исключительно на регулирование отдельных аспектов или деятельности предприятия в целом.

Каждое предприятие в ходе осуществления финансового планирования стремится всесторонне оценить свое финансовое состояние. В процессе оценки финансового состояния организация выявляет возможность увеличения финансовых ресурсов, а также определяет направления их эффективного использования. Финансовое планирование также позволяет предприятию объяснить многие возникающие проблемы, использовать преимущества в условиях постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры, обеспечивать четкую координацию действий между структурными подразделениями предприятия и эффективно использовать ресурсы.

Если целью финансового планирования является составление обязательного для исполнения плана по управлению имеющимися у организации ресурсами, то целью финансового прогнозирования является оценка перспектив воздействия факторов внешней и внутренней среды на будущее развитие предприятия. В процессе финансового прогнозирования организация определяет предполагаемый объем финансовых ресурсов, занимается поиском источников их формирования, оценивает возможные экономические и финансовые перспективы предприятия. Результатом финансового прогнозирования является формирование обоснованных выводов и рекомендаций относительно выбора рациональной финансовой стратегии и тактики управления предприятием.

Для того, чтобы управление ресурсами организации было максимально эффективным необходимо как в процессе планирования, так и прогнозирования применять современные информационные технологии. С их помощью предприятие будет способно вести хозяйственную деятельность в соответствии с развитием рыночных отношений, а также значительно ускорить процесс составления финансовых планов и прогнозов. Однако процесс внедрения подобных технологий влечет значительные капитальные затраты на установку и внедрение, а также на обучение персонала.

Эффективными и адекватными методами финансового планирования с точки зрения решения поставленных задач являются:

- Метод имитационного моделирования;
- Метод финансового моделирования[2].

В таблице 1 представлено описание сущности каждого из методов, а также их преимущества.

Таблица 1 – Современные методы планирования и прогнозирования, их преимущества

Метод	Сущность метода	Преимущества метода
Метод имитационного моделирования	Реализуется с помощью математических инструментальных средств, специальных имитирующих компьютерных программ и технологий моделирования, которые позволяют в режиме «имитации» выполнять оптимизацию заданных параметров.	Метод позволяет спрогнозировать последствия будущих альтернативных финансовых и инвестиционных стратегий с учетом различных ограничений; Позволяет провести целенаправленное исследование структуры и функций реального сложного процесса.
Метод финансового моделирования	Данный метод реализуется в качестве уточняющего прогнозирования с целью своевременного выявления сложных и неопределенных ситуаций, связанных с вложениями.	Позволяет рассмотреть большое количество вариантов и предположений и протестировать их без потери реальных вложений; Позволяет провести качественную оценку проектных рисков.

Применение данных моделей в процессе финансового планирования и прогнозирования позволяет проводить эффективную оценку инвестиционных проектов, рисков, а также проводить про-

гнозирование динамики финансовых потоков, определять оптимальные варианты финансирования, а также моделировать различные сценарии развития предприятия.

Итак, финансовое планирование и прогнозирование должны стать для российских предприятий основными инструментами управления ресурсами организации, поскольку применение данных методов позволяет значительно снизить различные риски, а также повысить устойчивость предприятия от различных факторов внешней среды. Стоит отметить, что недостатками данных методов является сложность их внедрения и дороговизна, но в то же время, применяя современные информационные технологии, предприятие сможет значительно сократить временные затраты и своевременно реагировать на постоянно изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Список литературы

1. Акуленко Н.Б. Организация бизнес-планирования на предприятии / Н.Б. Акуленко – Справочник экономиста. – 2014 - № 2 – С.46-52
2. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов – М.: Феникс, 2015 – 409 с.
3. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: Учебник для студентов вузов / И.Н. Дрогобыцкий. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 423 с.
4. Золотарев С.Н. Принципы финансового планирования // Финансы – 2014 – №3 – С.75-79.

МЕЛЬНИК А.И., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MELNIK A.I., LYSENKO Y.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF CHELABINSK REGION

Аннотация

В работе рассмотрено понятие экономической системы, процесс формирования инвестиционной стратегии Челябинской области. Проектирование инвестиционных программ должно реализовываться на следующих уровнях: федеральном, региональном, а также на уровне организаций и банков, если распределение инвестиционных ресурсов осуществляется в частном секторе. Схемы финансирования программ развития экономических объектов чаще всего представляются в виде трех вариантов.

Abstract

The paper considers the concept of the economic system, the formation of the investment strategy of the Chelyabinsk region. Designing the investment programs should be implemented at the following levels: federal, regional, as well as at the level of organizations and banks, if the investment allocation of resources is carried out in the private sector. Financing schemes of economic development programs, objects often presented in the form of three options.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, экономические системы, инвестиционный потенциал.

Key words: investment strategy, economic system, investment potential.

Экономическая система представляет собой комплекс взаимодействующих между собой различных планов. Под планом понимается хорошо определенная последовательность действий, которую намеревается осуществить экономический субъект для реализации намеченных целей. Процессы планирования и разработки проектов связаны между собой, т.к. любой проект предполагает разработку определенного плана.

Различия между исходным состоянием системы и неким ее последующим состоянием должны рассматриваться в рамках проекта, при этом в проекте необходимо анализировать различные варианты решения при возникновении проблем с целью оптимизации проекта и минимизации возможных финансовых потерь.

Регион одновременно может иметь в своем распоряжении определенный набор проектов. Проекты, находящиеся в ведении организации могут быть связанными, тогда эффективность рассматривается от совокупности реализуемых проектов, или не связанными между собой. Если реализуемые проекты не связаны между собой тогда эффективность одного проекта не зависит от эффективности другого.

Совокупная результативность функционирования организации будет нелинейно зависеть от числа таких проектов и оценок их эффективности, при этом проект выступает главным инструментом осуществления инвестиционных программ.

Инвестиционные программы организаций и отраслей промышленности представляют собой набор документов организационно-правового, финансово-экономического и производственно-технологического содержания, в состав которых входят следующие элементы: определение целей и задач инвестирования; определение необходимого объема финансовых средств; разработка и оптимизация схем финансирования реализуемых и разрабатываемых проектов; определение взаимосвязи между финансовыми вложениями и ожидаемыми результатами.

Первый вариант предполагает организацию прямого финансирования проектов из программы из бюджета, внебюджетных фондов или средств, получаемых от частных инвесторов.

Второй вариант предлагает реализацию программ льготного кредитования инвестиционных программ фирм и регионов в соответствии с установленными законодательными нормами, положениями и актами.

Третий вариант строится на работе связанной с кредитованием программ при использовании государственных гарантий. В рамках этого варианта правительство применяет долевое участие в инвестиционной программе, гарантирует политическую стабильность, поддержание определенных правил на конкретном рынке, а также реализует страхование рисков по отдельному инвестиционному проекту или по всей программе. В ходе практической деятельности возможно сочетание нескольких схем финансирования проектов и программ.

Одним из самых распространенных случаев является тот, при котором задействованы механизмы государственного и частного финансирования инвестиционных программ. Государственное финансирование обязано быть не прямым, когда происходит безвозвратное выделение средств, а реализовываться на возвратной основе.

Характерной особенностью инвестиционных программ является превышение спроса над предложением в области финансовых ресурсов, что влечет за собой резкое повышение стоимости данного инструмента управления в экономике. Особенно остро это ощущается при проведении программ в области реструктуризации. Поэтому всегда имеются проекты, которые выпадают из списка объектов на выделение бюджетного финансирования, а также могут не получить инвестиций от частных кредиторов. Решение о том, в какой проект необходимо вкладывать денежные средства, принимается согласно критериям эффективности.

Несмотря на высокие абсолютные показатели инновационного развития Челябинской области, доля инновационных товаров, работ и услуг в ВРП меньше среднего значения по стране.

Отметим, что Челябинская область занимает лидирующее положение по затратам на технологические инновации. Основным источником финансирования исследований и разработок являются государственные средства (85,9 %), которые в большей степени распределяются в соответствии с целевыми программами развития инновационной деятельности.

В Челябинской области целевые программы инновационного развития реализуются с 2005 года. Целевые программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2005–2007 гг., 2008–2010 гг. и 2011–2012 гг. показали низкую степень эффективности, т. е. плановые значения программных индикаторов достигнуты не были, что объясняется наличием проблем в области реализации механизма управления инновационным развитием.

Между тем, несмотря на существующие трудности, у Челябинской области имеются хорошие предпосылки, чтобы занять лидирующие позиции среди регионов РФ в области инновационного развития [4].

Необходимо подчеркнуть, что законодательное регулирование инновационной деятельности в Челябинской области является одним из совершенных среди субъектов УрФО. Приняты Законы Челябинской области «О стимулировании инновационной деятельности в Челябинской области», «О

снижении ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков» и др. [2].

Однако, как показывает статистика, их отдача остается неэффективной. Экономические перспективы Челябинской области, как и большинства регионов России при сохранении нынешней узкой промышленной специализации зависят от конъюнктуры внутреннего и мирового рынков металла. При этом имеются возможности для превращения экономического потенциала области в основной фактор, обеспечивающий переход производственно-социального комплекса на инновационный путь развития [3].

Это свидетельствует о необходимости создания механизма управления инновационным развитием, организации взаимодействия научной, кадровой, производственно-технологической, финансовой составляющих и диверсификации производства, посредством которого будет происходить трансферт инновационной инфраструктуры на промышленные предприятия с целью разработки инновационных проектов и продуктов.

В основу механизма управления инновационным развитием должно быть положено интегрирование инновационной инфраструктуры области, состоящей из интеграторов передовых технологий, инновационного инкубатора, венчурных предприятий, отраслевых технопарков и непосредственно промышленных предприятий, и системы финансирования, основанной на принципах частного государственного партнерства, представленной федеральными и региональными фондами поддержки малых предприятий в научно-технической сфере, областными целевыми программами и закрытиями паевыми инвестиционными фондами, объединяющими также средства банков, инвестиционных фондов и частных инвесторов.

Список литературы

1. Джамай Е.В., Сазонов А.А., Юдин М.В. Стратегический анализ эффективности инвестиционных проектов предприятия // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 20. – С. 84-89. Экономические науки 167
2. Демин С.С., Пелихов Д.М., Сазонов А.А. Обоснование взаимосвязи инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности продукции (на примере авиационной техники) // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13.
3. Костин М.А., Пелихов Д.В., Сазонов А.А. Формирование инвестиционной программы предприятия в условиях ресурсных ограничений // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2015. – № 6. – С. 120-124.
4. Ляковская, Е.А. Формирование инновационной экономики России // Е.А. Ляковская, Ю.А. Узких, И.П. Довбий. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009. – 160 с.

МИРОШНИЧЕНКО О.В., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский Национальный Университет имени Владимира Даля

MIROSHNICHENKO O.V., KUTSENKO N.A.

Luhansk National University of Vladimir Dahl

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

IMPROVEMENT OF FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISES

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные проблемы финансового планирования на предприятиях и разработаны пути их совершенствования.

Abstract

In this article the main problems of financial planning at the enterprises are considered and ways of their improvement are developed.

Ключевые слова: финансовое планирование, экономика, ресурсы, бюджетирование, учет.

Keywords: financial planning, economy, resources, budgeting, accounting.

Увеличение самостоятельности предприятий и их независимость от бюджетных источников финансирования, с одной стороны, предопределили большую инициативу в разработке систем финансового планирования, увеличили вариативность подходов к их развитию, а с другой стороны, привели к некоему размытию единых методологических принципов такого планирования.

В связи с этим существующие методы и способы финансового планирования на предприятиях не в полной мере отвечают требованиям развития российской экономики на современном этапе, что предопределяет необходимость нового осмысления и организационно-технологических решений, позволяющих менеджерам предприятий преодолеть ошибки несистемного подхода и вооружиться новым инструментарием для эффективной организации процесса финансового планирования.

Для успешного развития бизнеса необходимо постоянное совершенствование системы финансового планирования деятельности предприятия и фирмы в ходе накопления отечественного и зарубежного опыта, разработки новых концепций, методологий и подходов, учитывающих российские условия хозяйствования [2].

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования [3].

В системе планирования предприятия финансовое планирование играет важнейшую роль, что может быть объяснено, минимум, двумя серьезными причинами. Во-первых, финансовые показатели призваны измерять степень достижения целей, но всем аспектам деятельности предприятия. Во-вторых, учитывая ограниченность ресурсов, которыми располагают менеджеры предприятий, жизненно важно найти средства на реализацию всех планов, а следовательно, именно доступность финансирования в нужные моменты критически важна для реализации всех планов.

Современный рынок динамичен, и российским организациям приходится работать в быстро меняющейся внешней среде, зачастую в условиях неопределенности. Поэтому к проблемам, которые проявляются на предприятиях в Российской Федерации можно отнести:

1. Распространенной формой финансового планирования является бюджетирование. Однако бюджетирование на российских предприятиях носит в основном условный характер, и заключается чаще всего в контроле отдельных показателей, например размеры дебиторской и кредиторской задолженности.

2. Финансовое планирование не должно базироваться на бухгалтерском учете. Российская система бухгалтерского учета и связанный с ней механизм налогообложения вносят весомый вклад в процесс дезорганизации финансового управления. Даже тщательное планирование налогов не гарантирует отсутствие претензий со стороны налоговых органов.

3. Эффективность управления финансами предприятия зависит от своевременной оценки конечного результата. Не достаточно анализировать только прибыльность деятельности предприятия. Важно своевременно получать информацию по ключевым параметрам, дающим объективную картину финансового состояния предприятия, что позволит оценить возможные темпы развития с позиции финансового обеспечения, выявить доступные источники средств, спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

4. Основной сложностью, возникающей в процессе внедрения полноценного финансового планирования на российских предприятиях, является система целей, которые ставят перед собой руководители. Чаще всего в качестве цели выбирают прибыль. Однако при этом забывают о ликвидности, сбалансированности финансовых потоков, поэтому ни о какой целостной системе финансовых целей и речи нет. Это не позволяет руководителям ставить конкретные финансовые цели перед своими организациями и достигать их [1].

Для решения проблемы финансового планирования на предприятии необходима разработка новой системы финансового планирования, которая должна, во-первых, учитывать условия рыночной экономики; во-вторых, применить современные методы управления, которые обеспечивают высокие финансовые результаты, укрепляют финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

Список литературы

1. Бабич В.О. Организация финансового планирования деятельности компании: учебное пособие/ В.О. Бабич.- Лаборатория книги, 2010.- 55с.
2. Григорьева Е., Болодурина М., Новикова М. Финансовое планирование: практикум./Е.Григорьева, М.Болодурина, М.Новикова. - ОГУ- 2013.- 106с.
3. Грандарс.ру. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovoe-planirovanie.html>.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INFLATION PROCESSES IN RUSSIA

Аннотация

Актуальность исследования обусловлена тем, что инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Для оценки состояния экономики страны в целом в макроэкономике используются различные показатели, в том числе уровень инфляции. В статье рассматривается изменение уровня инфляции в России за период с 2012 по 2014 гг. и анализируется влияние на развитие инфляционных процессов таких факторов как рост цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, изменение валютного курса рубля, рост или снижение денежной массы, изменение валютных резервов ЦБ.

Abstract

The relevance of the research is due to the fact that inflation is one of the most painful and dangerous processes that adversely affect finance, monetary and economic system as a whole. To assess the state of a country's economy variety of indicators are used in macroeconomics, including the rate of inflation. The article discusses the change in the inflation rate in Russia for the period from 2012 to 2014 and analyzes the impact on the development of inflation factors such as the growth of prices and tariffs for goods and services of natural monopolies, changes in the ruble exchange rate, the increase or decrease in the money supply, changes in foreign currency reserves of the Central Bank.

Ключевые слова: инфляция, макроэкономическое равновесие, уровень инфляции, темп инфляции, индекс потребительских цен, факторы, цены и тарифы на товары и услуги естественных монополий, валютный курс рубля, объем денежной массы, валютные резервы ЦБ.

Keywords: inflation, macroeconomic balance, rate of inflation, the consumer price index, factors, prices and tariffs for goods and services of natural monopolies, ruble exchange rate, volume of money, foreign exchange reserves of the Central Bank.

Инфляция – это форма нарушения макроэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением, проявляющаяся в снижении покупательной способности денег, их обесценивании, росте среднего уровня цен [3, с.324]. В буквальном переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Под воздействием сложившейся непростой внешнеполитической ситуации, темпы инфляции растут, что негативно сказывается на благосостоянии населения и экономике страны в целом. Поэтому на сегодняшний день инфляция является одной из самых актуальных проблем в России, решение которой невозможно без понимания причин данного процесса, факторов, влияющих на неё.

Одним из показателей, отражающим уровень инфляции для населения, является индекс потребительских цен. В таблице 1 приведены значения этого показателя в период с 2012 по 2014 год:

Таблица 1 – Индексы потребительских цен (к предыдущему году) [6]

Показатель	2012	2013	2014
ИПЦ, %	105,1	106,8	107,8

На рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая динамику индекса потребительских цен в указанном периоде.

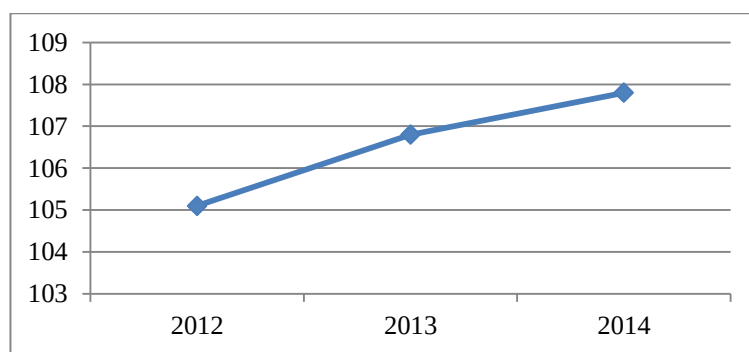


Рисунок 1 – Динамика индекса потребительских цен, %

За указанный период инфляция увеличилась с 5, 1% в 2012 году до 7, 8% в 2014 году.

Ещё одним важным показателем является темп инфляции, отражающий скорость изменения уровня инфляции. Темп инфляции можно вычислить с помощью формулы:

$$\pi = \frac{ИПЦ_1 - ИПЦ_0}{ИПЦ_0} * 100\%, \quad (1)$$

где π - темп инфляции в процентах за год, $ИПЦ_1$ – индекс потребительских цен данного года, $ИПЦ_0$ – индекс потребительских цен предыдущего года.

На основе показателей ИПЦ вычислим по формуле (1) темп инфляции для каждого года и в целом за период (таблица 2):

Таблица 2 – Темп инфляции

Показатель	2012	2013	2014
Темп инфляции, %	-3,044	1,6	0,94

На основе приведённых данных и с учётом того, что в 2011 году показатель инфляции был равен 8,4%, можно сделать вывод, что в 2012 году показатель инфляции снизился на 3,044%; в 2013 году наблюдался рост показателя инфляции на 1, 6% и в 2014 году он вырос на 0,94%.

В целом за период с 2012 по 2014 год темп роста инфляции составил:

$$\frac{107,8 - 105,1}{105,1} * 100\% = 2,57\%$$

Факторов, порождающих инфляцию в стране, достаточно много. К их числу можно отнести: рост денежной массы, изменение валютного курса рубля, рост цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, изменение валютных резервов ЦБ.

Прежде всего, на рост инфляции влияет увеличение объема денежной массы в обращении. Причиной этому служит увеличение денежной эмиссии для покрытия дефицита государственного бюджета. Увеличение денежной массы повышает совокупный спрос, и, как следствие, вызывает рост цен на многие товары и услуги. На рисунке 2 покажем динамику объема денежной массы в период 2012-2015 гг.

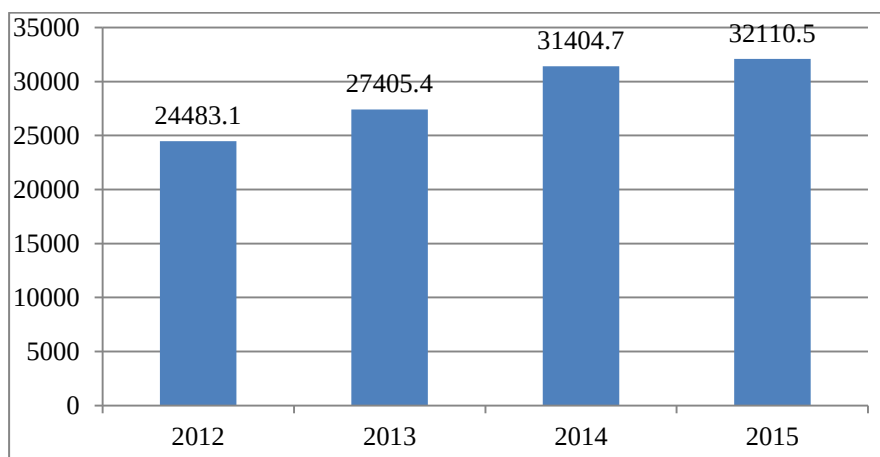


Рисунок 2 – Объем денежной массы, млрд. руб.

Согласно данным рисунка 2 период с 2012 по 2015 год характеризовался постепенным ростом денежной массы с 24483,1 млрд. руб. в 2012 году до 32110,5 млрд. руб. в 2015 году.

Так, в 2015 году по сравнению с 2012 годом объём денежной массы увеличился на 31%, что несомненно вызвало рост инфляции.

Росту цен способствует еще и долларизация денежного обращения. Глобализация, тесное сотрудничество со многими государствами благоприятствуют притоку иностранных валют и приближению российских цен к иностранным, в то время как быстрыми темпами идет процесс вытеснения отечественных товаров импортом, что вызывает внутриэкономический дисбаланс и социальную нестабильность [2]. В настоящее время в связи с нестабильной внешнеполитической ситуацией и ростом добычи нефти курс доллара и евро по отношению к российскому рублю продолжает расти. Стоимость евро выросла с 40,23 руб. в 2012 году до 79,6 руб. в 2015 году. Стоимость доллара выросла с 30,37 руб. в 2012 году до 72,8 руб. в 2015 году (рисунок 3).

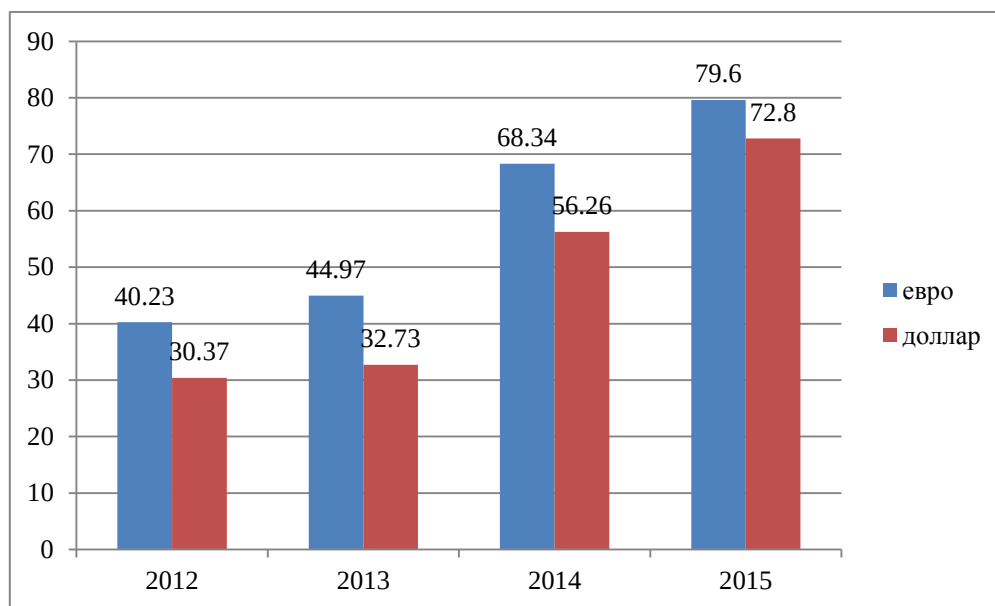


Рисунок 3 – Изменение курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю

За указанный период темп роста курса евро составил: $\frac{79,6-40,23}{40,23} * 100\% = 98\%$. Курс доллара же вырос на: $\frac{72,8-30,37}{30,37} * 100\% = 139,7\%$.

Курс рубля, в свою очередь, напрямую зависит от объёмов валютных резервов Центрального Банка. Чем меньше объём валютных резервов, тем меньше возможность поддерживать за счёт них курс российской денежной единицы. За рассматриваемый период наблюдается тенденция к их уменьшению (рисунок 4).

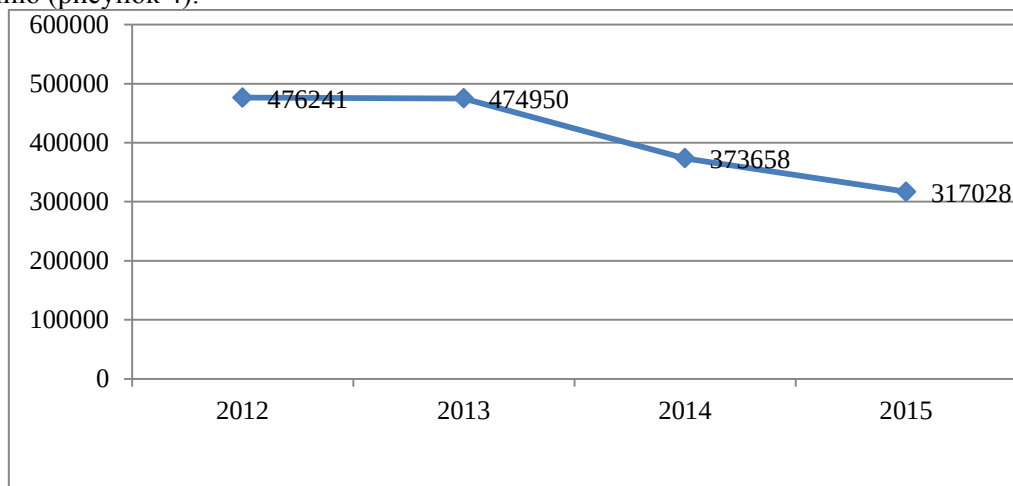


Рисунок 4 – Изменение валютных резервов ЦБ

Данный график отражает снижение валютных резервов Центрального Банка в период с 2012 по 2015 год с 476 241 млн. долл. США в 2012 году до 317 028 млн. долл. США в 2015 году [5]. Так, в 2015 году они сократились по сравнению с 2012 на: $\frac{317028-476241}{476241} * 100\% = 33,4\%$.

Кроме того, важным фактором возникновения инфляции также является постоянная индексация тарифов естественных монополий. В качестве примера рассмотрено изменение тарифов на электроэнергию в Челябинской области [4]. В период с 2012 по 2015 год наблюдалось стойкое повышение тарифов на электроэнергию. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Тарифы на электроэнергию в Челябинской области

Показатель	2012	2013	2014	2015
Тарифы на электроэнергию, руб./ кВт*ч	2,09	2,41	2,51	2,74

Тарифы на электроэнергию в Челябинской области в 2012 году составили 2,09 руб./кВт*ч, в 2013 году 2,41 руб./кВт*ч, в 2014 – 2,51 руб./кВт*ч, и в 2015 – 2,74 руб./кВт*ч.

Темп роста их составил: $\frac{2,74-2,09}{2,09} * 100\% = 31,1\%$. В итоге, повышение тарифной ставки на услуги естественных монополий приводит к увеличению затрат на производство и опять же порождает инфляцию.

Таким образом, в ходе анализа представленных данных выявлена тенденция к росту показателя инфляции в период с 2012 по 2015 год. Также выявлены факторы, повлиявшие на такую динамику инфляционных процессов.

Рост инфляции напрямую зависит от увеличения объёма денежной массы, повышения тарифных ставок естественных монополий. Снижение объёмов валютных резервов, и, вследствие этого, повышение курса иностранных валют по отношению к рублю также способствуют росту уровня инфляции в стране.

Для решения проблемы инфляции необходимо разрабатывать комплексную программу по снижению темпа инфляции в целях обеспечения устойчивого развития экономики с учётом всех факторов, порождающих инфляцию или оказывающих влияние на неё [1]. Необходимо проводить грамотную денежно-кредитную политику, не допускающую покрытие дефицита государственного бюджета за счёт избыточной денежной эмиссии.

Кроме того, для снижения темпов инфляции, необходимым условием является поддержание курса национальной валюты за счёт валютных резервов Центрального Банка РФ.

Также стоит отметить, что рост уровня инфляции связан с индексацией тарифов естественных монополий. Рост регулируемых тарифов монополий не должен превышать фактическую инфляцию. При расчете тарифов должны применяться поправочные коэффициенты, зависящие от соответствия реальных темпов экономического развития прогнозу.

Список литературы

1. Бакин Д.Н., Дубынина А.В. Основные макроэкономические показатели и их динамика в современной российской экономике // Экономика и управление: прошлое, настоящее и будущее: Сборник статей и тезисов докладов XII Международной научно- практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2012. – с.41-45.
2. Силаева А.Ю., Дубынина А.В. Денежно-кредитная политика как метод регулирования инфляции // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: Сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции, 2008. – с.242-244.
3. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник и практикум для академ. бакалавриата / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский; 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 527 с.
4. Интернет-портал потребителей электроэнергии: http://www.energo-consultant.ru/sprav/tarifi_na_elektroenergiyu_na_2015_god
5. Официальный сайт Центрального банка России: <http://www.cbr.ru>
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

INVESTMENTS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Аннотация

В статье рассматриваются особенности формирования и роль инвестиций в развитии экономики государства в целом, и, в частности, регионов. Формирование благополучного инвестиционного климата является ключевым фактором для притока инвестиций в приоритетные отрасли экономики, что в итоге способствует увеличению доходной части государственного бюджета.

Abstract

The article considers the peculiarities of formation and the role of investment in the development of the state economy in General and in particular regions. The formation of a prosperous investment climate is a key factor to attract investment in priority sectors of the economy, which ultimately helps to increase revenue of the state budget.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, структура инвестиций, направления вложения инвестиций.

Key words: investments, investment activity, investment climate, investment structure, the direction of investment.

В настоящее время перед современным обществом в условиях мировых интеграционных процессов стоит большое количество экономических задач, выполнение которых должно обеспечить благоприятные условия для экономического роста, повышения качества жизни населения. Одним из методов достижения поставленной задачи является привлечения инвестиций в реальный сектор экономики региона, поскольку величина и скорость роста инвестиций в основной капитал считаются показателем инвестиционной значимости региона[1].

Инвестиции - это достояния, которое вкладывается в устроение жизнедеятельности с целью достижения какого-либо результата. Это долгосрочные вложения частного или государственного состояния в различные объекты народного хозяйства в целях извлечения прибыли.

Устойчивое развитие представляет собой сбалансированное развитие, в котором направления инвестиций, ориентация научно-технического развития, институциональные изменения и развитие личности согласованы между собой и помогают в укреплении нынешнего и будущего потенциала для удовлетворения человеческих потребностей. Это означает способность институтов инвестиционной системы в рамках проведения инвестиционной политики на микро - и макроуровне создавать механизмы реализации, защиты интересов и развития экономики.

Создание благополучного инвестиционного климата вызывает приток инвестиций в приоритетные отрасли экономики страны, благодаря этому увеличивается доходная часть государственного бюджета.

Несмотря на уровень социально-экономического развития, каждая страна нуждается в инвестициях в реальный сектор экономики. Динамика инвестиций в основной капитал во многом отражает темпы развития ведущих отраслей народного хозяйства (таблица 1).

Таблица 1 - Основные экономические показатели по Российской Федерации, в % к ВВП

Показатели	2015г.	2014г.	2013г.
ВВП	96,2	100,7	101,3
Индекс промышленного производства	96,6	101,7	100,5
Индекс производства продукции сельского хозяйства	102,7	103,7	105,8

Объем работ по виду деятельности «строительство»	96,3	95,5	98,5
Инвестиции в основной капитал	91,8	98,4	100,7

В 2013 г. в экономике РФ начала наблюдаться отрицательная динамика прироста валового внутреннего продукта, такая динамика была свойственна российской экономике и в 2014 г., тогда наблюдались депрессивные тенденции в России. В 2015 г. валовой внутренний продукт России сократился на 3,8% и составил 1293 млрд. долл. США. В мировом рейтинге стран по размеру валового внутреннего продукта Россия потеряла сразу 6 позиций и переместилась с 9 на 15 место, вылетев из числа 10 стран с самой большой экономикой. Различные негативные факторы оказывают ощутимое влияние на состояние экономики России, предпосылки к стагнации экономики, берущие свое начало в 2014 году, сохранились. Геополитическая напряженность, санкции, существенное падение цен на нефть и резкое падение курса рубля ударили по российской экономике в течение 2015 года. И это оказывает весомое влияние на ключевые показатели экономического развития РФ.

Наибольшая отрицательная динамика, сложилась в 2014 г. в строительстве – падение на уровне 4,5%. Необходимо отметить, что эта сфера является одной из ключевых в обеспечении роста экономики. Рост наблюдался и в сельском хозяйстве и в промышленности, но наилучший показатель в сфере сельского хозяйства +3,7%. Это объясняется тем, что государство заинтересовано в политике импортозамещения и сфера сельского хозяйства получает активную поддержку со стороны государства. Но по сравнению с 2013г. наблюдается сокращения прироста на 2,1% (2013 г. - 5,8%).

Объем инвестиций во многом сокращается под давлением ситуации неопределенности. С 2013г. инвестиции в основной капитал неуклонно снижаются, в 2015г. наблюдался особенный спад. Общая экономическая неопределенность вынудила большое количество компаний свернуть свои инвестиционные программы и их реализация отложилась на посткризисное время. Такой спад вызван общемировыми негативными тенденциями, санкциями со стороны стран ЕС, США а также других стран, ухудшением обстановки на сырьевых рынках и снижением финансовых показателей российских предприятий. Также была завершена реализация крупных проектов, а сроки реализации многих новых проектов сдвинуты по времени или находятся в отставании из-за ухудшения макроэкономической ситуации.

В 2016 году влияние негативных факторов сохраняется и ждать возобновления позитивной инвестиционной динамики в ближайшее время, по мнению большинства аналитиков не приходится. Потребительские расходы не повлияют на рост инвестиций и производства. Несмотря на очередное снижение ключевой ставки ЦБ РФ в данное время не стоит надеяться на быстрое восстановление динамики потребительского кредитования, удешевления кредитов. Снижение уровня реальных доходов населения, увеличение числа безработных повлечет за собой ухудшение потребительского спроса. Все эти факторы, несомненно, отрицательным образом влияют на инвестиционную безопасность.

Для дальнейшего развития инвестиционно-инновационных процессов в нынешних условиях необходима выработка мер на основе учета ретроспективного опыта и прогнозных состояний развития инновационной деятельности в стратегическом периоде времени [2, с.84].

Необходимо отметить, что на регионы и на всю страну в целом влияют негативные факторы, все это сказывается на инвестиционном климате. Привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики является одним из самых эффективных способов обеспечения инвестиционной безопасности, необходимо привлекать инвестиционные кредиты банков под государственные гарантии [1].

В настоящее время регионы России нацелены на создание комфортного инвестиционного климата. Важно, чтобы этот климат стал достоянием не только отдельных проектов компаний или межнациональных корпораций, но и всех организаций, идущих по пути модернизации. В качестве основной модели дальнейшего развития в большинстве регионов России выбраны кластерные подходы.

Список литературы

1. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. // Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области. В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э., 2014. С. 49-55.
2. Анохина Л.В. Проблемы формирования и реализации эффективной инвестиционной политики региона // Проблемы формирования и реализации эффективной инвестиционной политики

региона: Материалы круглого стола. (30 сентября 2015 г.) – Махачкала, ИСЭИ ДНЦ РАН, 2015. 172 с. – С.83-89.

3. Сучкова Н.А., Грошилина Е.Н. Инвестиционный потенциал России на современном этапе экономического развития [Электронный ресурс] / УДК 330.322 (470).

4. Филатова А.С. Инвестиционная безопасность РФ в современных условиях [Текст] / А.С. Филатова // Молодой ученый. — 2015.— №1.— С. 304–307.

5. Хиревич Э. Ю., Швейцер С. В. Инвестиционная безопасность регионов России как подсистема экономической безопасности страны // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 291-296.

6. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Хадиатулина Т.А. Инвестиционные процессы в российской экономике. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "АЭТЕРНА". 2014. С. 162-166.

7. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука- 2015 г. - № 1.- с. 58-60.

8. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет Калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе // Экономика. Бизнес. Банки – 2013 г.- Т. 2. - с. 87-96.

НАГОРНИЮК Е.В., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NAGORNYUK E.V., DUBYNINA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

GOVERNMENT DEBT OF RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В настоящей статье рассматривается проблема государственного долга Российской Федерации за период с 2010 по 2015 годы. Рассмотрена структура государственного долга, приведены абсолютные и относительные показатели исследуемого вопроса. На основании проведенного анализа сделан вывод о текущем состоянии экономики Российской Федерации.

Abstract

The article considers the problem of government debt of the Russian Federation for the period from 2010 to 2015. The structure of government debt, given the absolute and relative performance of the investigated issue. On the basis of the analysis the conclusion is made about the current state of the economy of the Russian Federation.

Ключевые слова: государственный долг, ВВП.

Keywords: government debt, GDP

Тенденции последнего времени политических и экономических перипетий в мировом сообществе позволяют некоторым экономическим деятелям делать заявления о том, что российская экономика находится на грани обвала, подобному тому, что произошел в начале 1990-х годов. Другие же эксперты утверждают, что российская экономика имеет достаточный запас прочности. Чтобы понять в каком направлении идет экономика России, в каком состоянии находится экономическая ситуация нашей Родины, проведем анализ одного из критических показателей состояния экономики – долговых обязательств. Все необходимые данные для проведения анализа можно свободно получить в открытых источниках – сайт Федеральной службы государственной статистики либо министерства финансов России.

Данные по абсолютным значениям государственного долга Российской Федерации за 2010-2015 гг., выраженные в валюте РФ, предоставлены в таблице 1.

Таблица 1 - Абсолютные значения внутреннего, внешнего долга, совокупный государственный долг в валюте Российской Федерации

Год	Внешний долг			Внутренний долг	Совокупный государственный долг
	Млн. долларов США	Среднегодовой курс долл. США к рублю	Млрд. рублей	Млрд. рублей	Млрд. рублей
2010	39 956,9	30,37	1 213,5	2940,39	4 153,9
2011	35 801,4	29,39	1 052,2	4190,55	5 242,8
2012	50 769,2	31,09	1 578,4	4977,90	6 556,3
2013	55 794,2	31,85	1 777,0	5722,24	7 499,3
2013	54 355,4	37,97	2 063,9	7241,17	9 305,0
2015	50 002,3	60,66	3 033,1	7307,61	10 340,7

Согласно данным таблицы 1, внешний долг России вырос с 35801,4 долларов США в 2012 году до максимума в 2014 году и достиг 55794,2 млн. долларов США. Начиная с 2014 года, наметилась тенденция к снижению внешнего долга России в валюте долларов США. В рублевом же эквиваленте внешний долг России непрерывно растет. Данный рост объясним удешевлением национальной валюты Российской Федерации.

Таким образом, наблюдая изменения объемов государственного долга в долларах США, можно заметить тенденцию снижения долгового бремени России перед иностранными кредиторами.

Внутренний долг России непрерывно растет, причем очень существенно: с 2940,39 млрд. рублей в 2010 году до 7307,61 млрд. рублей в 2015 году (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика роста государственного долга Российской Федерации

Год	Внешний долг, млн. долл. США	Темп роста внешнего долга, %	Внутренний долг, млрд. руб.	Темп роста внутреннего долга, %
2010	39 956,9	-	2940,39	-
2011	35 801,4	- 10	4190,55	+ 43
2012	50 769,2	+ 40	4977,90	+ 19
2013	55 794,2	+ 10	5722,24	+ 15
2014	54 355,4	- 3	7241,17	+ 27
2015	50 002,3	- 10	7307,61	+ 1

Согласно данным таблицы 2, рост в валюте долларов США был существенным только в 2012 году – государственный долг вырос почти на 40%. В остальные периоды отклонение внешнего долга в валюте доллары США в пределах 10%. Внутренний же долг почти не показал роста в 2015 году – 1%. В остальные периоды он рос от 15% в 2013 году до 43% в 2011 году. За анализируемый период, внешний долг вырос в 1,25 раза, внутренний долг – в 2,49 раза. Таким образом, явно прослеживается тенденция увеличения внутреннего долга по отношению к внешнему.

Как отмечалось выше, сам по себе размер внешнего долга показывает только абсолютный показатель, но не дает понимания, на сколько он оказывает негативное влияние на экономику России. Сравним размеры государственного долга и другого ключевого макроэкономического показателя – валового внутреннего продукта (таблица 3).

Таблица 3 – Доля государственного долга РФ к ВВП России

Год	Совокупный государственный долг	ВВП России	Доля государственного долга к ВВП, %
	Млрд. рублей	Млрд., рублей	
2010	4 153,9	55967,2	7,42

2011	5 242,8	59698,1	8,78
2012	6 556,3	66926,9	9,80
2013	7 499,3	71016,7	10,56
2014	9 305,0	77945,1	11,94
2015	10 340,7	80804,3	12,80

Согласно данных таблицы 3, ВВП России растет на фоне роста государственного долга. При этом, доля государственного долга в ВВП выросла с 7,42% в 2011 году до 12,80% в 2015 году. Рост данного показателя свидетельствует о том, что Россия становится более «закредитованной».

В таблице 4 проанализируем отношение внутреннего и внешнего долга к ВВП России.

Таблица 4 – Отношение внешнего и внутреннего государственного долга к ВВП за 2010-2015 гг.

Год	ВВП России, млрд. руб.	Внешний долг, млрд. руб.	Процент от ВВП, %	Внутренний долг, млрд. руб.	Процент от ВВП, %
2010	55967,2	1213,5	2,17	2940,39	5,25
2011	59698,1	1052,2	1,76	4190,55	7,02
2012	66926,9	1578,4	2,36	4977,90	7,44
2013	71016,7	1777,0	2,50	5722,24	8,06
2014	77945,1	2063,9	2,65	7241,17	9,29
2015	80804,3	3033,1	3,75	7307,61	9,04

Исходя из данных, представленных в таблице 4, приходим к выводу, что размер внутреннего долга России неуклонно растет как в абсолютной величине (2940,39 млрд рублей в 2010 году до 7307,61 млрд рублей в 2015 году), так и по отношению к ВВП (с 5,25% в 2010 году до 9,04% в 2015 году). Данная тенденция наблюдается и во внешнем долге, выраженная в национальной валюте РФ – российском рубле. Правда, рост не настолько значительный: 1213,5 млрд рублей в 2010 году до 3033,1 млрд рублей в 2015 году. По отношению к ВВП размер внешнего долга РФ вырос с 2,17% в 2010 году до 3,75% в 2015 году.

В связи с тем, что доля внутреннего долга неуклонно растет, и имеется явная тенденция замещения внутренним долгом внешнего, проведем анализ структуры внутреннего долга (таблица 5).

Таблица 5 – Структура внутреннего долга РФ за период 2010-2015 гг.

Год	Внутренний долг, млрд. рублей	Ценные бумаги	Доля ценных бумаг, %	Государственные гарантии	Доля государ- ственных гаран- тий, %
2010	2940,39	2 461,59	83,72	472,25	16,06
2011	4190,55	3 546,43	84,63	637,33	15,21
2012	4977,90	4 064,28	81,65	906,6	18,21
2013	5722,24	4 432,38	77,46	1289,85	22,54
2014	7241,17	5 475,71	75,62	1765,46	24,38
2015	7307,61	5 573,09	76,26	1734,52	23,74

Данные таблицы 5 показывают тенденцию снижения доли ценных бумаг и увеличения доли государственных гарантий: начиная с 2011 года доля ценных бумаг составляла 84,63% внутреннего долга к концу 2014 года снизилась до 75,62%. Доля государственных гарантий за этот же период выросла с 15,21% до 24,38%. Переломным является 2015 год, когда доля ценных бумаг выросла по от-

ношению к предыдущему отчетному периоду. В 2015 году доля ценных бумаг выросла по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 0,64%, и, соответственно, на такое же процент снизилась доля государственных гарантий.

Для более комплексного анализа рассмотрим данные по объему и структуре внешнего долга России (таблица 6).

Таблица 6 – Структура внешнего долга РФ

Структура гос. долга (млрд. долл. США)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Гос. внешний долг РФ, в т.ч.	39 956,9	35 801,4	50 769,2	55 794,2	54 355,4	50 002,3
Задолженность членам Парижского клуба	779,2	549,0	327,1	156,9	46,1	0,0
Задолженность не членам Парижского клуба	1 721,0	1 447,8	1 096,1	1 026,2	886,5	805,0
Задолженность перед бывшими странами СЭВ	1 113,4	1 000,6	991,1	951,0	866,5	418,1
Прочая задолженность	55,8	55,8	22,9	22,4	20,2	20,2
Задолженность перед международными финансовыми организациями	3 142,8	2 531,5	2 026,2	1 565,3	1 172,1	966,2
Задолженность по еврооблигационным займам	30 456,5	29 183,4	34 910,4	40 667,8	32 330,6	35 911,2
Задолженность по ОВГВЗ	1 774,9	24,4	5,6	5,5	5,5	5,4
Задолженность по гарантиям РФ в иностранной валюте	913,3	1 008,9	11 389,8	11 399,1	12 083,2	11 875,9

Согласно данным таблицы 6, начиная с 2012 года, доля государственных гарантий в структуре внешнего долга стабильна, и составляет примерно 11,9 млрд. долларов США. Основной долей внешнего государственного долга России являются еврооблигационные займы.

Показательно, что долг Парижскому клубу кредиторов погашен, а долги странам СЭВ также существенно снижены – с более чем 1 млрд. долларов США в 2010 году до менее, чем 500 млн. долларов США в 2015 году, долги перед официальными кредиторами, которые не являются членами Парижского клуба также существенно снижены: с 1 721 млн. долларов США до 805,3 млн. долларов США в 2015 году.

Таким образом, проведенный анализ показал, что уровень государственного долга России неуклонно растет как в номинальном значении, так и относительном. Это говорит о том, что экономика страны находится не в самом легком положении, и дефициты бюджета компенсируются заимствованиями. Положительным моментом в данном вопросе является то, что доля внутреннего государственного долга растет, в отличие от внешнего. Это связано, в том числе, с проводимой государственной финансовой политикой и внешними экономическими факторами, когда Россия стала более изолированной по сравнению с предыдущими периодами. Также положительным моментом является то, что доля государственного долга по отношению к ВВП является небольшой – не превышает и 13%, но заметна тенденция к увеличению доли государственного долга, поэтому ситуацию нужно очень жестко контролировать. В противном случае Россию ждет очень сильное экономическое потрясение в будущем.

Список литературы

1. Дубынина А.В. Экономика общественного сектора: в вопросах и ответах. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 120 с.
2. Мировая экономика / Дубынина А.В., Тарасова С.В., Цветкова С.И., Николаева И.П. – М.: Проспект, 2007. – 240 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – www.gks.ru
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ - www.minfin.ru/ru.

НАСЫРОВА Л.Х., ЛЫСЕНКО Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NASYROVA L.H., LYSENKO Y.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

FINANCIAL FLOWS IN THE LOGISTICS ACTIVITIES

Аннотация

Безусловно, переоценить необходимость в управлении финансовыми потоками в логистике просто не представляется возможным. Финансовые потоки занимают главное место и выполняют весьма важные функции, необходимые для обеспечения, учета и контроля над движением имеющихся ресурсов в логистической деятельности. Такие показатели как устойчивость предприятия на рынке, связи с потребителями и поставщиками, а также жизнеспособность предприятия во многом определяют финансовые параметры. В связи с этим, изучение финансовых потоков в логистике, и их параметров в частности, является весьма актуальным на сегодняшний день.

Abstract

Of course, emphasize the need to manage financial flows in the logistics simply is not possible. Financial flows occupy the main place and perform very important functions necessary for software, accounting and control over the movement of resources in logistics activities. Such indicators as the sustainability of the enterprise in the market, communicating with customers and suppliers, as well as the viability of the business is largely determined by the financial parameters. Therefore, the study of financial flows in logistics, their parameters and in particular, is very relevant today.

Ключевые слова: финансовый поток, логистика, требования к параметрам финансовых потоков.

Keywords: cash flow, logistics, requirements to the parameters of financial flows.

Определение финансового потока звучит как направленное движение ресурсов или денежных средств при осуществлении логистической деятельности, которое позволяет обеспечить движение информационных и материальных потоков [2, с. 57].

Их возникновение и движение связано с процессом возмещения затрат и издержек в логистической деятельности, привлечением денежных средств из источников финансирования, возмещениями за проданные товары, оказанные услуги и выполненные работы участникам логистической цепи [5, с. 122].

Главной задачей управления финансовыми потоками при осуществлении логистической деятельности является своевременное обеспечение по срокам, объемам и источникам финансирования, которые должны подходить под требования минимальной цены.

Ключевой аспект логистической деятельности заключается в процессе управления материальными потоками, такими как: движение материалов; движение сырья; движение полуфабрикатов; движение готовой продукции. Каждый, из существующих материальных потоков, который появляется в процессе закупа ресурсов, реализации готовой продукции, хранении или транспортировке товаров, находится в тесной взаимосвязи с финансовыми потоками [3, с. 112].

Важно отметить, что прежде чем начать организацию процессов в логистической деятельности, важным условием является не только планирование материальных потоков, но и продумывание движения финансовых потоков [4, с. 141]. К примеру, в международных экономических отношениях большое влияние, при распределении затрат на страховку и на фрахт между поставщиком и покупателем товаров, оказывает выбор условий поставки FOB (термин «Франко борт» означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи его перевозчику в согласованном с покупателем пункте, обязанность по организации основной перевозки лежит на покупателе) или CIF (термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец считается вы-

полнившим свое обязательство по поставке с момента передачи товара перевозчику в согласованном с покупателем пункте, обязанность по организации основной перевозки лежит на продавце). При этом для каждой схемы направлений движения материальных потоков имеется возможность рассмотрения нескольких потенциальных вариантов организации потоков денежных средств, отличающихся по стоимости и рискам. Играть роль кредиторов и инвесторов могут сторонние предприятия, иностранные лица, покупатели, финансовые институты, государства, при этом предложение ресурсов от них характеризуется различными условиями. В случае определения момента времени возникновения финансового дефицита, появляется возможность для привлечения необходимых ресурсов в требуемом объеме и в нужные сроки, и их возвращении в случае получения достаточной прибыли [2, с. 40].

В процессе выбора поставщиков сырья и ресурсов, определения расположения товаров на складских помещениях и выбора способа оплаты транспортных услуг, лучше всего руководствоваться параметрами финансовых потоков, в связи с тем, что именно они помогают обеспечить сопоставление оценок разного рода [2, с. 44]. Далее рассмотрим основные требования к параметрам финансовых потоков в логистической деятельности.

Первым требованием является требование достаточности, которое позволяет своевременно и в полном объеме осуществлять логистическую деятельность, т.е. финансовые ресурсы должны быть в наличии на предприятии в тот срок и в том объеме, в котором они требуются. Для выполнения требования важно учитывать размер затрат и время на осуществление закупа и поставки товаров, нормы производства продукции и ее хранения.

Второе требование, заключается в надежности имеющихся источников финансирования и эффективности действий, направленных на привлечение новых. Для исполнения данного требования необходимо проводить мониторинг рыночной конъюнктуры (процентные ставки по депозитам, кредитам, ценным бумагам и др.), выбирать источники финансирования с минимальными рисками, выявлять сложности в привлечении финансовых ресурсов на долгосрочную перспективу.

Третье требование – оптимизация затрат – является основополагающим в логистической деятельности и выполняется посредством оптимизации распределения и привлечения финансовых ресурсов на предприятии.

Четвертым, не менее важным для логистики требованием, является гармоничность и слаженность финансовых, информационных и материальных потоков на протяжении всего цикла движения производимой продукции. Выполнение данного требования приводит к повышению целесообразности использования денежных средств и ресурсов.

Пятым требованием является оперативность. Оно имеет непосредственную связь с внешней средой логистической системы и заключается в том, что движение финансовых потоков должно оперативно и гибко подстраиваться под изменяющиеся условия в политике и экономике, а также под изменение условий рынка [1, с. 94].

Итак, соответствие представленным ранее требованиям, достигается путем управления финансовыми потоками и корректирующим воздействием на них. Одновременно с этим, должно быть соблюдено условие координированности финансовых и информационных потоков, выполнению которого содействует использование различных баз данных, информационных систем для поддержки принятия решения, а также систем, позволяющих автоматизировать оперативное управление процессами движения потоков в логистике [1, с. 101].

Областью движения финансовых потоков, включающей в себя не только часть внутренней среды предприятия, но и внешней логистической среды называется финансовым окружением [4, с. 142]. К элементам финансового окружения можно отнести: источники ресурсов, потребителей ресурсов, финансы, финансовые потоки в логистической деятельности.

Для конкретной логистической системы проводят комплексное исследование финансового окружения. При этом проводится оценка с точки зрения следующих параметров: ликвидность и доступность финансовых ресурсов, ценность финансов, численность и конкурентоспособность потребителей финансовых ресурсов и источников финансирования. Также, в процессе исследования финансовых потоков в логистике необходимо определить потенциальные возможности в их управлении, степень их детализации и факторы влияющие со стороны внутренней и внешней среды [4, с. 143].

От размера изучаемой логистической системы, зависит разветвленность и численность имеющихся логистических цепочек, а также сложность схемы движения финансовых потоков. На сегодняшний день все более усложняются транспортные, производственные и распределительные системы, наряду с которыми усложняется и сам процесс управления финансовыми потоками, в связи с чем, повышается актуальность проблем выявления их свойств и структурирования. Так, для повыше-

ния качества и прозрачности движения финансовых потоков в логистической деятельности, важным условием выступает наличие четкого представления о характеристиках имеющихся финансовых потоков.

Рассмотренные в данной работе требования к параметрам финансовых потоков, предназначены для идентификации устойчивости предприятий и дают ответ на вопрос об эффективности логистической деятельности. Так, при разработке бюджета на год, осуществляется прогнозирование размера потенциальных финансовых вложений и поступлений, подсчитываются значения показателей рентабельности и прибыльности предприятия в перспективе, необходимых в процессе заключения договоров и составления финансового отчета.

Таким образом, финансовые потоки в логистической деятельности служат для осуществления функций, направленных на учет и контроль над движением различного рода ресурсов, в связи с чем, управление финансовыми потоками имеет весьма важное значение для эффективного и качественного функционирования логистических систем.

Список литературы

1. Аникин Б.А. Логистика: практическое пособие / Б.А. Аникин. – М.: ИНФРА-М. – 2012. – 235 с.
2. Волгин В.В. Склад: организация, управление, логистика: учебное пособие / В.В. Волгин. – М.: «Дашков и Ко». – 2011. – 158 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для студентов ВУЗов. – М.: «Дашков и Ко». – 2013. – 187 с.
4. Леготина Ю.В., Бутрин А.Г. Проблемы финансовой логистики. //Логистика: современные тенденции развития. – 2013. – С. 140-143.
5. Степанов В.И. Логистика: учебное пособие / В.И. Степанов. – М.: ТК Велби, изд-во «Проспект». – 2014. – 247 с.

НЕУДАЧИН Д.В., САЛИТА С.В.

Луганский национальный университет имени Владимира Даля

NEUDACHYN D.V., SALITA S.V.

Department Luhansk Vladimir Dahl national university

СИСТЕМА ПОРТФЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ БАНКА

SYSTEM PORTFOLIO ASSET MANAGEMENT BANK

Аннотация

В статье изучены теоретических и прикладных аспектов формирования портфеля активов банка и необходимость создания системы портфельного управления активами в банках.

Abstract

The article examined the study of theoretical and applied aspects of the formation of the bank's asset portfolio and the need to create a portfolio asset management systems in banks.

Ключевые слова: система, банк, банковская система, портфель, активы, управление.

Keywords: sistema, bank, bankovskoye delo, portfel', upravleniye aktivami.

Формирование портфеля активов банка является непростой задачей, поскольку требует согласования противоречивых критериев: максимизации нормы прибыли и минимизации риска. Постановка задач оптимизации портфеля активов неразрывно связана с кредитной политикой банка – в случае более агрессивной кредитной политики доходность портфеля будет превалировать над вопросами безопасности, и наоборот, для консервативной политики на первый план выходит задача минимизации риска.

Общие вопросы определения содержания и сущности банковских активов, способов управления ими нашли отражение в трудах российских ученых: Ачкасова А.И., Ларионовой И.В., Тавасиева А.М., а также в работах зарубежных авторов: Брайович Б.С., Гилла Э., Грюнинга Х., Коттера Р., Рида Э., Смита Р. и других. Изучением проблем банковского менеджмента и портфельного подхода к управлению различными видами активов занимались экономисты: Валенцева Н.И., Лаврушин О.И.,

Мамонова И.Д., Ольхова Р.Г., Панова Г.С., Шамгунов Р.Н., а также такие зарубежные исследователи, как Бакстер Н., Роуз П.С., Линтнер Дж., Марковиц Г., Мертон Р., Морсман Э.М., Синки Дж., Шарп У. и другие.

Целью статьи является – изучение теоретических и прикладных аспектов формирования портфеля активов банка и необходимость создания системы портфельного управления активами в банках.

Активы банка - это размещенные ресурсы, находящиеся у банка либо в собственном владении, либо привлеченные им на временной основе. Приумножение активов банка осуществляется за счет проведения активных операций: выдача кредитов, инвестиционные операции и прочие активные операции, способствующие получению прибыли. В свою очередь, активные банковские операции - это действия банка, посредством которых они размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности. Таким образом, если активы - это направления размещения денежных средств, то активные операции - это действия банка по размещению ресурсов, поэтому анализировать мы будем активы, но не активные операции [1].

Целостная система портфельного управления активами в банках еще не сложилась. Ее формирование и реализация на практике – одно из основных направлений инновационного развития банковского пассивов; типом и специализацией кредитной организации и другими факторами.

В результате изучения экономической природы портфеля ценных бумаг и кредитного портфеля как наиболее разработанных понятий в рамках портфельной теории установлено, что они представляют собой не просто набор, а структурированную совокупность элементов, целенаправленно подбираемую для формирования оптимального сочетания между ними. Основываясь на этом, в диссертации доказано, что портфель активов банка (наряду с портфелем ценных бумаг и кредитным портфелем) является управленческой категорией. Понятие «портфель активов» в содержательном смысле обращено к осознанному управлению банковскими активами. Объединение активов в портфель имеет своей целью целенаправленное формирование их структуры по различным критериям и перманентное управление ими: проведение регулярного мониторинга, планирование и регулирование активов, а также осуществление соответствующих организационных мероприятий. Вместе с тем, портфель банковских активов является еще и рыночной категорией [2].

В исследовании обоснована многогранная природа портфеля банковских активов. С одной стороны, он включает в себя несколько портфелей: кредитный, инвестиционный, торговый, денежных резервов, которые в свою очередь состоят из различных ссуд, ценных бумаг, других инвестиций банка; в результате портфель банковских активов управляется на уровне банка в целом и на уровне отдельных портфелей. С другой стороны, он является структурированной совокупностью неоднородных по своему экономическому содержанию активов.

Портфель банковских активов объединяет различные по своим качественным характеристикам элементы. Отличие также касается способов включения активов в состав портфеля и исключения (списания, погашения) из него. Это определяет специфику методов управления портфелем банковских активов.

Портфель банковских активов это структурированная совокупность банковских активов, целенаправленно формируемая и постоянно управляемая для достижения целей развития банка с учетом особенностей рыночной конъюнктуры. Портфель банковских активов объединяет различные по своим качественным характеристикам элементы. Он включает в себя несколько портфелей: кредитный, инвестиционный, торговый, денежных резервов и управляется на уровне банка в целом и на уровне отдельных портфелей. Управление портфелем активов коммерческого банка должно быть нацелено на размещение ресурсов в максимально доходные активы, обладающие заданным уровнем ликвидности и имеющие ограниченный уровень риска. При этом руководство банка должно стремиться максимизировать текущую стоимость активов и оптимизировать конечные финансовые результаты

Список литературы

1. Жукова Е.Ф. Банковский менеджмент /Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. – М.: Юнити- Дана, 2011. – С.108
2. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.- 2013.-№ 1(12). С.70

НОСАЛЬ Е.П., КУЦЕНКО Н.А.
Луганский национальный университет имени В.И. Даля

NOSAL E.P., KUTSENKO N.A.
Lugansk National University named after V.I. Dahl

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

DEVELOPMENT OF MECHANISM FOR IMPLEMENTATION OF STIMULATING THE REGION'S ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY

Аннотация

В статье показана суть механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона; определены основные задачи механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития; установлены организационные, экономические и правовые методы стимулирования экономического развития; очерчены доминанты формирования такого механизма.

Abstract

The article shows the essence of the mechanism of implementation of the strategy to stimulate economic development in the region; the basic problem of the mechanism of the strategy to stimulate economic development; established institutional, economic and legal incentives for economic development; It outlines the dominant form of such a mechanism.

Ключевые слова: регион, экономическое развитие региона, стратегия стимулирования экономического развития.

Keywords: region, regional economic development strategy to stimulate economic development.

Как реальный инструмент сформирована стратегия стимулирования экономического развития региона вместе с определением основных ее императивов (безусловных требований к форме и содержания) вызывает необходимость разработки и использования собственного механизма реализации. Обусловлено это тем, что применение так называемого универсального механизма реализации стратегии не позволяет в полной мере учитывать региональные особенности, вызванные действием территориального и отраслевого разделения труда.

Все местные противоречия могут быть разрешены с помощью такого же местного механизма реализации. Разумеется, это не означает, что такой механизм во всем будет исключительным: в нем будут иметь место и общие для всех регионов элементы.

В условиях дальнейшей децентрализации и демократизации властных отношений актуализируется процесс разграничения полномочий между центром и регионами, что позволяет отдельные функции государственного управления передавать на региональный уровень. Среди функций, которые не только могут, но и должны быть переданы с государственного уровня на региональный, можно назвать и полномочия по разработке и реализации среднесрочных и долгосрочных стратегий экономического развития как региона, так и территорий, входящих в его состав [1, с.140].

В этом случае именно механизм реализации стратегии стимулирования экономического развития региона становится действенным инструментом, не только закрепляет отношения перераспределения (разграничения) властных полномочий, но и усиливает роль и значение регионального уровня управления экономическими и социальными процессами на конкретной территории.

Назначение механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона заключается в том, чтобы с помощью целевого финансирования развития региональной инфраструктуры, за помощью формирования благоприятного предпринимательского климата путем мотивации как органов местного самоуправления, так и субъектов хозяйствования обеспечить не только привлечение к общественному производству природные, материальные, трудовые, финансовые ресурсы, имеющиеся в наличии, но и эффективное их использование. При этом необходимо исходить из того, что определяющими факторами являются:

- во-первых, снижение издержек производства и повышение производительности труда (чему будет способствовать умная протекционистская политика на государственном уровне, так и на уровне региона);
- во-вторых, развитие базовых отраслей промышленности (обеспечивающие экономическую безопасность страны), который имеет предполагать прямую и непосредственное участие государства;
- в-третьих, не только использование, но и наращивание экономического (производственного, трудового, научного, интеллектуального, финансового) потенциала региона;
- в-четвертых, формирование современных организационных форм использования элементов производительных сил, ориентированных на производство продукции с повышенной добавленной стоимостью;
- в-пятых, стимулирование создания валового регионального продукта, который определяется как разница между стоимостью произведенных и стоимостью полностью потребленных в процессе производства товаров и услуг.

Основные задачи разработки механизма реализации стратегии представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные задачи разработки механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона

«Суть механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона может быть определена его целевой направленностью, уровнем производственной (хозяйственной) деятельности, специфическими особенностями объекта управления (экономическими и социальными процессами), принципами функционирования на отдельно взятой территории. тем самым данный механизм одновременно обеспечивает: положительный тренд экономического развития (цель) упорядочения определенных экономических отношений, связанных с выбором участников (субъектов (рис.2)) реализации стратегии; выделение наиболее важных проблем, требующих быстрого решения (объекты управления); снятия противоречий между производительными силами и производственными отношениями (выявление закономерностей развития)» [2, с.178].

Основной формой проявления данного механизма способ его внутреннего строения или система его организации, неразрывно связанные с его сутью и содержанием. Реализуется основная форма механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона через систему экономических отношений, наиболее динамичной из которых технико- экономическая форма (которая развивается параллельно с прогрессом техники), а затем – организационно-экономическая (которая использует для этого новейшие формы организации производства и труда и менеджмента) [3, с.57].

На форму проявления механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития региона действуют факторы внутреннего (эндогенного) и внешнего происхождения. Эндогенные факторы определяют поэлементную структуру механизма (это субъекты (рис.2), организационные, экономические и правовые методы воздействия, целевая направленность и т.д.), а экзогенные – конкретизируют форму функционирования (это законодательные и регуляторные действия государства).

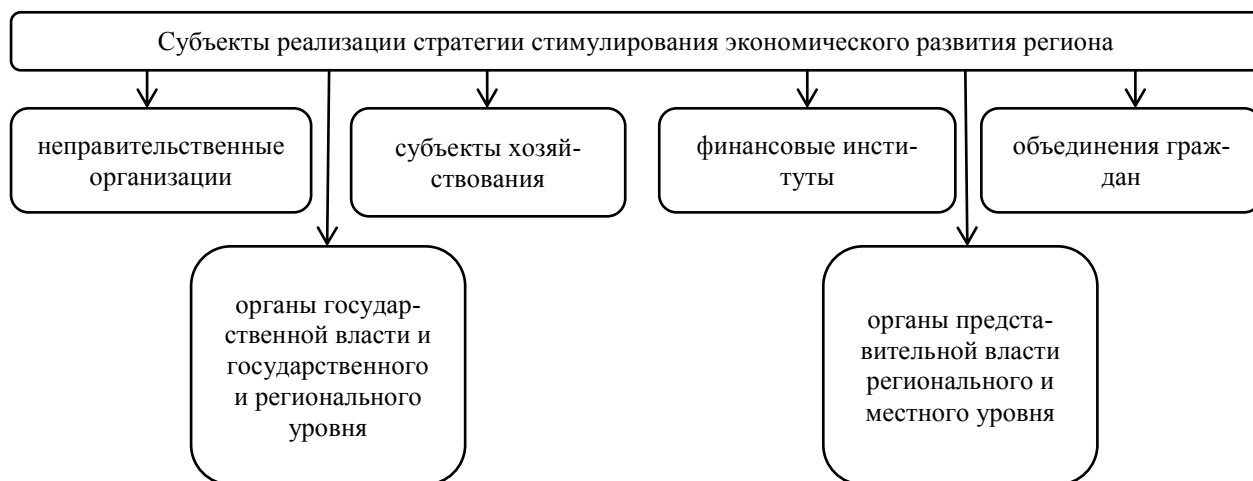


Рисунок 2 – Субъекты реализации стратегии стимулирования экономического развития региона [4, с.21]

Среди организационных методов стимулирования могут использоваться: упрощенная процедура создания предприятия, упрощенная схема налогообложения и статистической отчетности, предоставление консультационных и аудиторских услуг, проведения прикладных исследований и др.

Среди экономических методов стимулирования можно выделить две группы: прямого и опосредованного действия. В группу прямого действия относятся методы субсидирования на развитие производства (создание новых рабочих мест, обучение и повышение квалификации рабочей силы, отдельные направления диверсификации производства и др.). В группу методов опосредованного действия относятся методы передачи в долгосрочную аренду (концессию) государственного имущества, использования современных организационных форм (вертикально или горизонтально-интегрированных структур, аутсорсинга и др.) взаимодействия производительных сил [5, с.126].

Среди правовых методов стимулирования можно выделить законодательно устанавливаемый специальный режим хозяйствования на определенной территории, предусматривает использование определенных льгот и преференций для заранее определяемого круга участников или для строго очерченной границами территории, укладка территориальных соглашений между участниками реализации стратегии.

«Одним из назначений стратегии стимулирования экономического развития региона является обеспечение сбалансированности, уравновешенности государственной инвестиционной политики и региональной политики экономического и социального развития. Если государственная инвестиционная политика предполагает стремление к эффективному использованию инвестиционных ресурсов, что не исключает при этом усиление региональных разногласий в экономическом развитии, то региональная экономическая политика экономического и социального развития направлена на обеспечение социальной справедливости. Это объясняется наличием определенных противоречий в общественных интересах использования инвестиций: в первом случае речь идет об увеличении государственных доходов и возможностей пополнения государственного бюджета в ближайшем будущем, а во втором – о возможном снижении объемов государственной помощи слабо развитым регионам в далеком будущем. Собственно, и механизм реализации стратегии стимулирования экономического развития региона должен строиться с учетом указанных императивов» [6, с.31].

Другим назначением стратегии стимулирования экономического развития региона является нейтрализация негативных факторов, вызывающих усиление тенденций дифференциации общественного производства на территории отдельных регионов, снижение степени освоенности (дивергенция условий экономического развития) территории и ослабление прочности связей (дезинтеграция экономического пространства) в экономическом развитии.

Таким образом, механизм реализации стратегии стимулирования экономического развития региона становится действенным инструментом управления соответствующими процессами, способным обеспечить нейтрализацию неблагоприятных факторов и предоставить дополнительный импульс взаимодействия участников общественного производства на данной территории на ближайшую и отдаленную перспективы. Дальнейшие направления определенных исследований заключаются в разра-

ботке методического обеспечения механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития. В качестве основных элементов обеспечения механизма реализации стратегии стимулирования экономического развития могут выступать организация управляемой экономической системы, определение целей развития региона, анализ экономического состояния региона и основных тенденций в его развитии, прогнозирование (планирование), регулирование (всевозможные регулирующие меры прямого и косвенного порядка), контроль (обеспечение обратной связи).

Список литературы

1. Авдеева Т.Т. Экономическое развитие местного сообщества: методология и технология. – Краснодар: «Экоинвест», 2011. – 279с.
2. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Юго Восток, ЛТД, 2006. – 311 с.
3. Гусев А. Б. Ослабленная экономическая интеграция регионов России - угроза территориальной целостности страны // Общество и экономика. - 2011. - №10. - С. 50-66.
4. Иншакова Е. И., Волошина А. Ю. Перспективы формирования мегарегионов в хозяйственном пространстве России // Региональная экономика: теория и практика. - 2011. - № 35 (218). — С. 19-23.
5. Кулешов В. В. Они были бедны, но бедности своей не знали... О перспективах социально-экономического развития Сибири // ЭКО. - 2011. - №12. - С. 115-130.
6. Николаев И. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. Россия и другие страны // Общество и экономика. - 2011. - №10. - С. 23-35.

ОСИПОВА И., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

OSIPOVA I., LYSENKO Y.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ТРАНСФОРМАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

TRANSFORMATIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TRADING COMPANIES CONSUMER MARKET

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные направления логистической трансформации цепей поставок торговых предприятий. Отмечены мировые тенденции взаимоотношений внутри канала распределения и преимущества данного подхода.

Abstract

In this article the main directions of logistic transformation of supply chains of trade enterprises are considered. World tendencies of relations in a distribution channel and a benefit of this approach are noted.

Ключевые слова: управление цепью поставок, потребительский рынок, трансформация.

Keywords: управление цепью поставок, потребительский рынок, трансформация.

На предприятиях оптовой и розничной торговли все чаще стали уделять внимание логистике – науке, которая рассматривает организацию совместной деятельности различных предприятий по эффективному продвижению товаров. Логистика включает в себя деятельность предприятия на уровне отдельных процессов, а также на уровне координации всех структур, она занимается направлением, упорядочением и распределением продукции от производителя до потребителя при минимизации затрат в целом и получении наиболее результативного эффекта системы в целом.

В современной литературе, в которой рассматривается теоретический анализ и практические аспекты развития товарного рынка, часто упоминается тот факт, что глобализация и либерализация

торговли повлекли за собой новый эволюционный этап ее развития, в пределах которого технологическое развитие товарного распределения по-новому соединило факторы производства.

Данная тенденция поспособствовала возникновению новых предпосылок на содержательное обновление процесса управления цепями поставок в форме концепции управления цепями поставок [4, 12].

Концепция управления цепями поставок – это стратегия бизнеса, обеспечивающая эффективное управление материальными, финансовыми, сервисными и информационными потоками. Данную концепцию продила новая экономика, использование разработок научно-технического прогресса. Использование данной концепции по данным Deloitte & Touche может повлечь за собой увеличение оборачиваемости запасов до 75%, уменьшить время планирования до 5% от затрачиваемого прежде [2, 16].

Под системой управления цепями поставок, в соответствии с формулировкой О.Д. Проценко [9, 14], следует понимать «единую интегрированную, ориентированную на клиента (покупателя) функцию планирования, формирования, управления и оптимизации внутри- и вне фирменных материальных и связанных с ними информационных потоков с целью достижения результирующего оптимума в сети формирования добавленной стоимости». Становление данной системы происходит от начального источника сырья, включает производство и ориентируется на конечного потребителя готовой продукции. При этом позитивное воздействие логистики в управлении цепями поставок обеспечивается единством планирования, управления и оптимизации движения внутренних и внешних материальных и информационных потоков.

На данном этапе экономическом развитии России особое значение приобретает трансформация отношений в цепи поставок в логистической цепи от поставщиков к розничным торговым предприятиям.

Основные изменения в цепях поставок основываются на применении логистических методов, проявляющихся в формировании доверительной интеграции и интенсивном сотрудничестве звеньев логистической системы, улучшении качества обслуживания, быстром реагировании на спрос, уменьшение периода заказа, минимизации и оптимизации запасов во всех каналах товародвижения, высокой степени совместного использования информации.

Результатом всех преобразований в цепи поставок, которые произошли вследствие изменения взаимного стратегического позиционирования производственных и торговых элементов логистической системы, проявляется в возникновении новых возможностей от конвергенции (увеличение объемов производства и сбыта; тотальной интеграции в цепи поставок ритейлеров; формирование системы распределения, ориентированной на поток) и возможностей для потребителя.

По мнению О.А. Маркитантова [7, 17], особенностью трансформации отношений в цепи поставок являются выявленные факторы, определяющие реструктуризацию современной инфраструктуры розничной торговли, которая благодаря экспансивному росту становится доминирующим элементом логистической системы товароснабжения потребительского рынка. Данные факторы можно разделить на три категории:

- факторы интеграции производителя с торговыми предприятиями;
- факторы обострения конкуренции производителей
- факторы вытеснения оптового звена розничными предприятиями.

Нужно отметить, что мировой тенденцией взаимоотношений внутри канала распределения является усиление ассиметрии, проявляющаяся в сокращении цепи поставок путем вытеснения оптовых посредников. Однако недопустимо простое вытеснение из цепи оптового посредника. Поэтому функции оптового предприятия берет на себя розничный продавец в рамках контроля над вторичной дистрибуцией.

Развитие торговли поддерживается правительством Российской Федерации, основные направления развития определяются «Стратегией развития торговли в Российской Федерации на 2015 – 2016 годы и период до 2020 года». Целью Стратегии является построение системы, которая обеспечит одновременно удовлетворенность трех участников отношений в сфере торговли: потребителя, производителя, субъекта торговли. Прогнозируется увеличение современных продовольственных торговых площадей с 643 кв.м. в 2013г до 680-720 кв.м. в 2015-2016гг. на одну тысячу человек, с дальнейшим увеличением до 760-820 кв.м. к 2020 году[8, 15].

По данным Росстата видно, что происходит рост общего количества торговых объектов во всех сферах торговли как в продовольственной, так и в непродовольственной розничной торговле. Динамика роста в общем невысока и составляет от 1,0 до 3,6% в год, выявлено, что более активно увеличиваются площади сетевых форматов торговли, супермаркетов и дискаунтеров, а уменьшение

происходит у оптовых предприятий за год на 5,5% [8, 11].

Еще одним видом трансформации цепей поставок в последние годы является многоформатной розничной торговли. В развитых странах используется 6-7 форматов торговли, в то время как в России всего лишь 2-3 [8]. Увеличение количества данных форматов будет оказывать благоприятное воздействие на уровень комфорта потребительской среды, обеспечение устойчивого роста внутреннего производства.

Так же необходимо выделить преимущества данного подхода для потребителей:

- снижение уровня цен;
- повышение качества сервиса, использование различных форматов;
- моментальное реагирование на изменение структуры потребления и спроса.

Особо значимой является разработка плана оптимальной стратегии закупок товаров в условиях колеблющегося спроса. Один из вариантов построения данного алгоритма предложен А.В. Колмаковым [5]. Автор выделяет несколько этапов планирования, на каждом из них решаются определенные задачи, способствующие созданию условий для эффективных поставок. Изначально анализируется входящий информационный поток, с помощью полученных данных рассчитываются коэффициенты вариации спроса по проблемным товарным группам, определяется модель: динамическая многопериодная или стохастическая. На следующем этапе производится планирование и реализация товара. Последний этап алгоритма выбора стратегии закупок заключается в анализе результатов планирования, при выявлении признаков некорректности модели вносятся изменения, иначе модель принимается как оптимальная. Однако при рассмотрении данного алгоритма автор не учел взаимосвязь проведения этапов с процессом пополнения запасов.

Данный вопрос был рассмотрен в работе С.А. Амичба [1]. Снижение логистических издержек, связанных с товарными запасами, по мнению автора, возможно при консолидации закупок, непрерывном пополнении товарных запасов розничных торговых предприятий, автоматизации управления заказами на поставки.

В работе Ю.В. Малевич подчёркивает важность оптимизации издержек. Автор утверждает, что невозможно перейти к этапу интеграции звеньев логистической цепи без глубокого и полного исследования логистических функций и анализа издержек [6, 13]. Новизна разработанного Ю.В. Малевичем подходом состоит в совершенствовании аналитического инструментария управления бизнес-процессами, адаптированных к условиям организации бизнеса, для которых характерны тенденции интеграции, инновации и глобализации.

Применение логистических методов к организации товародвижения розничных торговых предприятий для наиболее полного и комплексного функционирования требует системного информационного обеспечения [3, 15]. Данный подход основывается на отказе от отдельного рассмотрения звеньев товаропроводящей цепи, и переход к совокупному изучению всего процесса начиная от производства товара и до получения его потребителем. Разработка информационной системы позволит обеспечить сокращение логистических издержек, создание эффективного интегрированного управления цепи поставок, оптимизацию товарных запасов, минимизацию времени движения материальных потоков от производителей до розничных предприятий, контроллинг выполнения логистических процессов и анализ проведенной деятельности предприятия. По расчетам консалтинговой компании Deloitte and Touche при эффективном управлении цепями поставок можно добиться снижения расходов на логистику до 40%, что позволит предприятиям быть более конкурентно способными на рынке товаров и услуг.

Список литературы

1. Амичба С.А. Логистическая стратегия организации закупок розничными торговыми сетями: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / С.А. Амичба. – СПб, 2008. – 16 с.
2. Аникин Б. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Управление цепями поставок: учебник. / Б.А.Аникин, Т.А.Родкина. – М: Проспект, 2013. – 3-14 с.
3. Бухтиярова Т.И. Логистическое управление цепями поставок розничных торговых предприятий / Т.И.Бухтиярова, Е.В.Федорова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 11 – 138-143 с.
4. Дзряян А. Х. Современная трансформация цепей поставок торговых сетей потребительского рынка (на примере Ростовской области): автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05/ А.Х. Дзряян. – Ростов-на-Дону, 2013. – 17-22 с.
5. Колмаков А.В. Модели и методы планирования распределения продукции в многоуровневых сетях поставок: автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05/ А.В. Колмаков. – СПб, 2011. – 14 с.

6. Малевич Ю.В. Методология управления логистическими функциями в цепях поставок: автореферат дисс. доктора экономических наук: 08.00.05 / Ю.В. Малевич. – СПб, 2010. – 26 с.
7. Маркитантов О.А. Развитие розничных торговых сетей как фактор трансформации логистической системы товародвижения региона (на примере Ростовской области): автореферат дисс. кандидата экономических наук: 08.00.05 / О.А. Маркитантов. – Иркутск, 2012. – 26 с.
8. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс]: приказ Минпромторга России от 25.12.2014 № 2733. – Режим доступа: Система Гарант.
9. Проценко О.Д. Логистика управления цепями поставок – взгляд в будущее: макроэкономический аспект. / О.Д. Проценко, И.О. Проценко. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 172 с.
10. Калмакова Н.А. Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий. / Н.А.Калмакова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.
11. Калмакова Н.А. Механизм развития промышленного предприятия на принципах контроллинга процессов. / Н.А.Калмакова // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 10 (44).
12. Калмакова Н.А. Проблемы финансового контроллинга в проекции сбалансированного развития промышленного предприятия. / Н.А.Калмакова, Т.М.Ческидова // Современные исследования. – 2015. – № 9-3.
13. Калмакова Н.А., Зубкова О.В. Комплексный анализ финансовых потоков и элементов оборотного капитала промышленного предприятия. / Н.А. Калмакова, О.В. Зубкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 20 (196).
14. Лысенко М.В. Развитие расширенного воспроизводства технического потенциала сельского хозяйства. / М.В. Лысенко, В.З. Мазлов // Вестник российского сельскохозяйственной науки. – 2012. – № 5.
15. Лысенко М.В. Формирование и функционирование организационно-экономического механизма воспроизводства технического потенциала зернового подкомплекса. / М.В. Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-1.
16. Лысенко М.В. Управление экономической устойчивостью агропредприятий. / М.В. Лысенко // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 12.
17. Лысенко М.В. Методика оценки состояния технического потенциала и эффективности его использования. / М.В. Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-2.

ПЕРЕЖОГИНА А. Н., ДУБЫНИНА А.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

Perezhogina A.N., Dubinin A. V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

THE PLACE AND ROLE OF SMALL BUSINESS IN ECONOMY OF CHELYABINSK REGION

Аннотация

В современных экономических условиях малый бизнес выступает в качестве неотъемлемого звена структуры общественного производства. Без успешного развития малого бизнеса невозможно обеспечить. В этой связи важнейшей приоритетной задачей экономической политики государства признается дальнейшее развитие малого бизнеса.

Abstract

In modern economic conditions small business acts as the integral link of structure of social production. Without successful development of small business it is impossible to provide In this regard with the

most important priority task of economic policy of the state further development of small business is recognized.

Ключевые слова: малый бизнес, состояние малого бизнеса в Челябинской области.

Keywords: small business, condition of small business in Chelyabinsk region.

В современных условиях хозяйствования одним из условий успешного функционирования экономики является эффективное развитие малого бизнеса.

В литературе наряду с понятием «малый бизнес» широкое распространение получило понятие «малое предпринимательство», при этом данные термины используются как синонимы. И это справедливо, поскольку цель у них одна – получение максимально возможной прибыли. Однако следует помнить о том, что малое предпринимательство – это юридический термин, употребляющийся в основном в нормативно-правовых актах, а малый бизнес – это экономический термин, который используется в увязке с экономическим развитием государства или региона.

Также следует заметить, что малый бизнес интерпретируется в широком и узком смыслах. В широком смысле малый бизнес – это совокупность наиболее активной части юридических и физических лиц, не объединенных в монополистические структуры. В то время как в узком смысле это понятие объясняется, как частное предприятие, основанное на предпринимательской идее, имеющее большой риск, и основанное с целью получения прибыли.

Предприятия малого бизнеса обладают целым рядом преимуществ [6, с.153-157]:

- для создания малых предприятий не требуются масштабные инвестиции;
- малые предприятия просты в управлении, что позволяет экономить ресурсы и время;
- малые предприятия заполняют местные потребительские рынки товаров и услуг и удовлетворяют потребности местного населения;
- малые предприятия быстрее адаптируются к изменениям экономических условий и запросам потребителей.

Кроме перечисленных преимуществ не менее важным является социальная значимость малого бизнеса, которая проявляется в [2, с.54-70]:

- увеличении количества рабочих мест, снижении уровня безработицы, социальной напряженности в обществе;
- удовлетворении потребностей населения;
- формировании среднего класса в обществе.

Поэтому поддержка создания и развития малого бизнеса в значительной степени способствует решению региональных проблем, развитию социальной и производственной инфраструктуры, увеличению объемов производства товаров и услуг, увеличению эффективности использования местных природных и трудовых ресурсов, ускорению темпов разработок новых технологий, решению экологических проблем.

По роли в развитии экономики и решению социальных задач малый бизнес в России значительно уступает развитым странам, где вклад малых предприятий в развитие экономики достигает 50-70% ВВП, тогда как в России этот показатель не превышает 20% ВВП [3].

Критериями отнесения предприятий к малым является объем производственного оборота по виду экономической деятельности, размеры производственных мощностей, численность работающих. Однако согласно законодательным актам 2015 года критерии отнесения бизнеса к малому существенно изменились, а значит, для бизнесменов открылись новые возможности (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии отнесения предприятий к малому бизнесу

Показатель	2014 год	2015 год
Размер выручки от реализации товаров за предыдущий год	Не более 400 млн. руб.	Не выше 800 млн. руб.
Средняя численность сотрудников	Не более 100 человек	Не более 100 человек
Доля иностранных организаций в уставном капитале	Максимум 25%	Увеличилась до 49%

Согласно данным таблицы 1, неизменным критерием отнесения предприятий к малому бизнесу, осталась только численность работников, остальные критерии изменились в сторону увеличения.

Наряду с малыми предприятиями функционируют микро предприятия, под которыми понимают подгруппу субъектов малого предпринимательства, отвечающие определенным критериям. Различия между микро и малым бизнесом приведены на рисунках 1, 2.



Рисунок 1 – Критерии выделения микро предприятий



Рисунок 2 – Критерии выделения малых предприятий

Преимущества и недостатки малых предприятий и микро предприятий приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки малых предприятий и микро предприятий

Микро предприятие		Малые предприятия	
+	-	+	-
Сниженная налоговая ставка (9%)	Для работников закрыты некоторые льготы	Ведение бухгалтерской отчетности по упрощенной форме	Большая зависимость от более крупных организаций
Отсутствие предоставления заключения присяжного аудитора при сдаче годовой отчетности	Одинаковые правила ведения бухучета для всех форм выплат налога на организацию	Освобождение от НДС при сумме выручки за последний квартал свыше 2 млн. руб.	Нестабильные курсы валют
Отсутствие обязательств по авансовым платежам по налогу на прибыль	Снижение объема пособий от Службы социального страхования	Возможность использования УСН	Трудности в плане привлечения инвесторов из других стран

Основные показатели развития малого бизнеса в Челябинской области за 2012-2014 гг. представлены в таблицах 3-5, рисунках 3-4 [4].

Таблица 3 – Динамика численности предприятий малого бизнеса, ед.

Вид предприятия	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп прироста,
Микро предприятия	35 245	38 625	41 851	18,8
Малые предприятия	30 361	33 812	37 254	22,8
Всего	65 606	72 434	79 105	20,5

Согласно данным таблицы 3, общее количество микро и малых предприятий в Челябинской области в 2012-2014 гг. существенно увеличилось с 35 245 тысяч в 2012 г. до 41 851 тысячи в 2014 г. или на 18,8%. При этом увеличение сектора малого бизнеса произошло преимущественно за счет роста количества малых предприятий. Их число увеличилось с 30 361 тысяч в 2012 г. до 37 254 тысячи в 2014 г. или на 22,8%.

Развитие малого бизнеса в Челябинской области отличает структурная дифференциация по видам экономической деятельности (Рисунок 3).

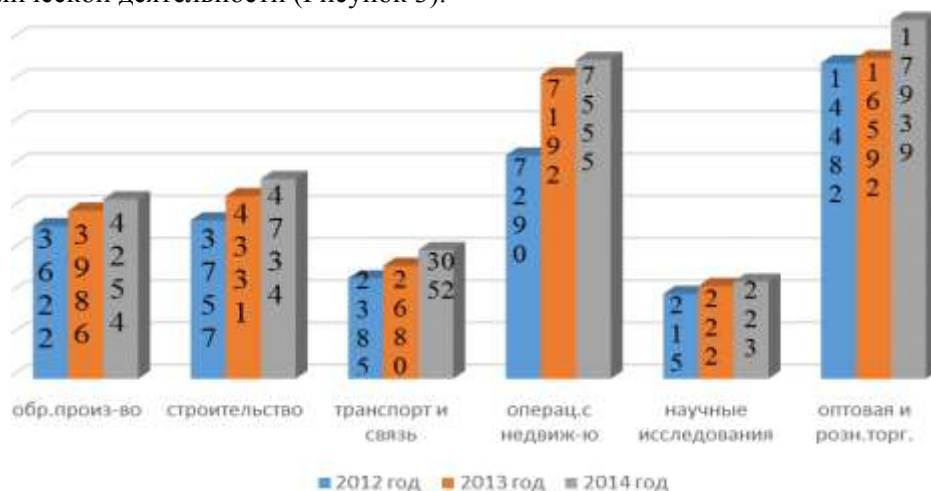


Рисунок 3 – Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности в Челябинской области, ед.

Согласно данным рисунка 3, лидирующие позиции по количеству предприятий за рассматриваемый период времени занимает оптовая и розничная торговля (17 939 ед.) и операции с недвижимостью (7 555 ед.). В сфере транспорта, связи и научных исследований сосредоточено наименьшее количество малых предприятий (3 022 ед. и 223 ед. соответственно). Количество занятых на микро и малых предприятиях Челябинской области за 2012-2014 гг. отражено в таблице 4.

Таблица 4 – Численность занятых в секторе малого бизнеса Челябинской области, тыс. чел.

Вид предприятия	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп прироста, %
Микро предприятия	247,8	243,9	242,3	-2,2
Малые предприятия	78,1	79,9	81,1	3,9
Всего	325,9	323,8	323,4	-0,7

Согласно данным таблицы 4, общее количество занятых на предприятиях малого бизнеса уменьшилось с 325,9 человек в 2012 г. до 323,4 человек в 2014 г. или на 0,7%.

На рисунке 4 представлено распределение числа работников малых предприятий по видам экономической деятельности в Челябинской области.

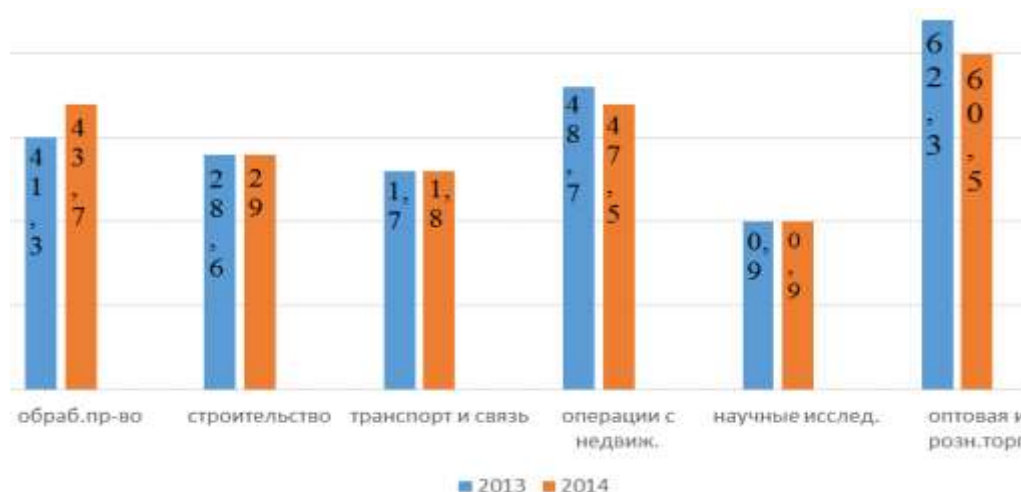


Рисунок 4 – Распределение численности работников малых предприятий по видам экономической деятельности в Челябинской области, тыс. чел.

По численности занятых на малых предприятиях лидируют сферы оптовой и розничной торговли и операции с недвижимостью. Вместе с тем, в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом численность работников предприятий малого бизнеса в сфере оптовой и розничной торговли сократилась, что может свидетельствовать об увольнении работников и открытии ими собственного бизнеса, поскольку количество предприятий в этой отрасли за последние 2 года выросло.

Рассмотрим оборот малых предприятий по видам экономической деятельности за 2012-2014 года на примере Челябинской области на рисунке 5.

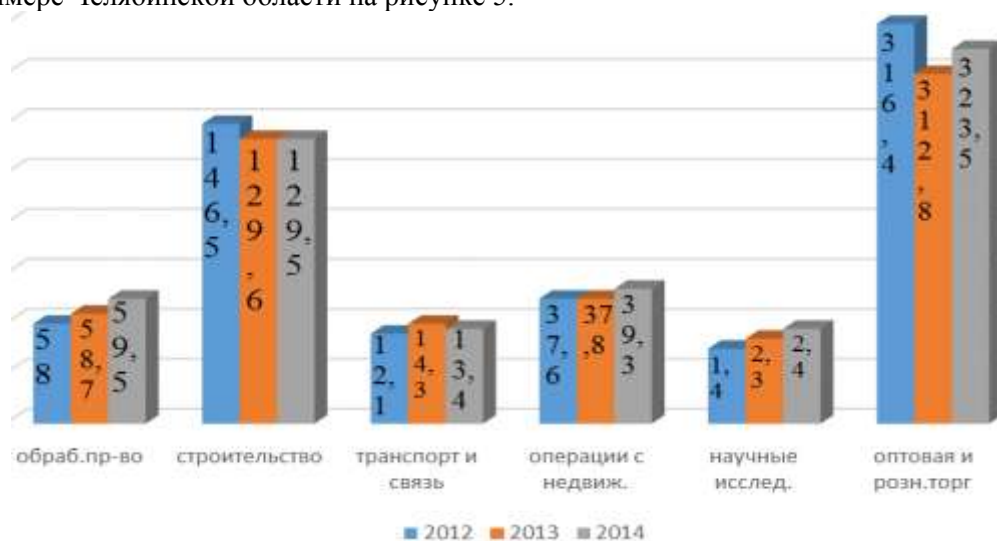


Рисунок 5 – Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в Челябинской области, млрд. рублей

Из данных диаграммы видно, что лидирующие позиции сохраняет в течение трех лет оптовая и розничная торговля. Данное можно объяснить тем, что на товары и услуги всегда имеется спрос. Аутсайдерами по обороту являются малые предприятия. Занятые в сфере научных исследований, транспорта и связи. Данные сферы не впервые оказываются в числе аутсайдеров, что вызывает необходимость стимулирования процесса их развития.

В таблице 5 рассмотрим динамику инвестиций в микро предприятия и малый бизнес за 2012-2014 года в Челябинской области

Таблица 5 – Инвестиции в малый бизнес Челябинской области, млрд. рублей

Вид предприятия	2012 год	2013 год	2014 год	Темп прироста, %
Микро предприятия	3,0	3,0	5,3	76,7
Малые предприятия	9,1	8,4	11,4	25,3
Всего	12,1	11,4	16,7	38

Согласно данных таблицы 5, инвестиции в микро предприятия в 2012 году составляли 3 млрд. рублей, а к 2014 году 5,3 млрд. рублей, т.е. темп прироста увеличился на 76,7%. А в малые предприятия инвестиции с 9,1 млрд. руб. за 2012 год увеличились до 11,4 млрд. руб. за 2014 год, т.е. темп прироста составил 25,3%

Проведенный анализ развития малого бизнеса в Челябинской области показал положительную динамику по всем основным экономическим показателям: рост числа предприятий малого бизнеса, рост численности работников, рост оборотов и инвестиций.

Дальнейшее развитие малого бизнеса является одной из приоритетных задач экономической политики органов государственной власти Челябинской области. Так, в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Челябинской области от 26.03.2014 № 1949 «О принятии Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года», развитие субъектов малого и среднего предпринимательства определено в качестве одной из «точек роста» экономики Челябинской области по причине их мобильности, способности быстро адаптироваться под ситуацию, создавать новые рабочие места.

Список литературы

1. Бизнес-портал Фабрика манейкеров. Основные критерии отнесения к малому предпринятию с учётом изменений 2015 год // <http://moneymakerfactory.ru/articles/kriterii-malogo-predpriyatiya/>
2. Дубынина А.В., Бухтиярова Т.И. Меры государственного регулирования и поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства // Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления: монография. – М. – 2015. – с.54-70
3. Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 233 с.
4. Малое и среднее предпринимательство в России - 2015 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm
5. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209-ФЗ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
6. Шабетник Н.С., Дубынина А.В. Малый бизнес: тенденции развития в современных условиях // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (22 января 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – Челябинск, 2016. – с.153-157.

ПОНОМАРЕВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

PONOMAREVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ И РИСКА АКЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

ANALYSIS OF PROFITABILITY AND RISK SHARES ON THE EXAMPLE OF «SBERBANK»

Аннотация

Рынок ценных бумаг в Российской Федерации подвержен влиянию многих факторов (в т. ч. политических, экономических, циклических и др.), из-за чего весьма актуальным становится анализ доходности и риска акций даже таких надежных эмитентов, как публичное акционерное общество «Сбербанк». В статье приведен анализ деятельности ПАО «Сбербанк» на рынке ценных бумаг, рассчитаны доходность и риск акций за 2016 г. с помощью программы Excel, приведены рекомендации по покупке акций данного эмитента.

Abstract

The securities market in the Russian Federation is affected by many factors (in Vol. h. The political, economic, cyclical, and others.), because of which very relevant is the analysis of profitability and risk shares even such reliable issuers, as a public joint stock company "Savings Bank". The article provides an analysis of "Sberbank" in the securities market, calculated yields and equity risk for 2016 in Excel, provides recommendations for the purchase of shares of the issuer.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, акции, доходность акции, риск акции, ПАО «Сбербанк».

Keywords: stock market, stocks, earnings per share, the risk of shares, «Sberbank».

ПАО «Сбербанк» – крупнейший коммерческий банк Российской Федерации по активам и другим показателям. На данный момент акции «Сбербанка» – одни из самых ликвидных и популярных акций у инвесторов в России. «Сбербанк» имеет наивысшие рейтинги надежности от российских рейтинговых агентств. Акции данного банка торгуются на Московской бирже и входят в индексы РТС и ММВБ. Его деятельность контролируется Центральным Банком РФ, которому принадлежит более 52% акций ПАО «Сбербанк» [1, с. 541-548].

В 2014 г. начался массовый отзыв банковских лицензий. Так, в 2014 г. лицензий лишились 92 банка, в 2015 г. – 94 банка, на начало декабря 2016 г. – 69 банков [2]. Благодаря этому «Сбербанк» смог привлечь значительное количество акционеров, которые раньше пользовались услугами других менее надежных банков. Это является положительным фактором для эмитента ПАО «Сбербанк».

Однако примерно в то же время несколько российских банков, включая «Сбербанк», попали под ограничительные меры и санкции со стороны Евросоюза и США, что напрямую оказало негативное влияние на выпуск ценных бумаг данными финансовыми организациями.

Рассчитаем доходность и риск акций ПАО «Сбербанк», используя стоимость акций за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг. [3].

Для расчета доходности используем формулы в программе Excel. Так, доходность на 01.01.2016 г. рассчитывается по формуле 1.

$$r = \frac{B6-B5}{B5} \quad (1)$$

где r – доходность на 01.01.2016 г.;

$B6$ – стоимость 1 акции ПАО «Сбербанк» на 01.01.2016 г.;

$B5$ – стоимость 1 акции ПАО «Сбербанк» на 01.12.2015 г.

Оценка доходности ценной бумаги осуществляется с помощью определения математического ожидания. Для этого рассчитывается среднеарифметическое значение всех доходностей за выбранный период времени по формуле среднего значения в программе Excel.

Риск акции определяется через оценку изменчивости доходности, для чего используется стандартное отклонение от средней доходности в программе Excel.

На рисунке 1 приведены формулы расчета доходности и риска акций ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

	A	B	C	D
1	Расчет доходности и риска акций ПАО "Сбербанк"			
2				
3				
4	Дата	Стоимость 1 акции ПАО "Сбербанк", руб.	Доходность ПАО "Сбербанк"	
5	01.12.2015	103,8		
6	01.01.2016	101,5	$= (B6 - B5) / B5$	
7	01.02.2016	96,3	$= (B7 - B6) / B6$	
8	01.03.2016	107,1	$= (B8 - B7) / B7$	
9	01.04.2016	119,5	$= (B9 - B8) / B8$	
10	01.05.2016	121,7	$= (B10 - B9) / B9$	
11	01.06.2016	131,6	$= (B11 - B10) / B10$	
12	01.07.2016	132,2	$= (B12 - B11) / B11$	
13	01.08.2016	144,1	$= (B13 - B12) / B12$	
14	01.09.2016	149,6	$= (B14 - B13) / B13$	
15	01.10.2016	147,7	$= (B15 - B14) / B14$	
16	01.11.2016	143,8	$= (B16 - B15) / B15$	
17	01.12.2016	159,9	$= (B17 - B16) / B16$	
18		Общая доходность за период	$= \text{СРЗНАЧ}(C5:C17)$	
19		Риск акции за период	$= \text{СТАНДОТКЛОН}(C5:C17)$	
20				

Рисунок 1 – формулы расчета доходности и риска акций ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

На рисунке 2 приведен расчет доходности и риска акций ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

	A	B	C	D
1	Расчет доходности и риска акций ПАО "Сбербанк"			
2				
3				
4	Дата	Стоимость 1 акции ПАО "Сбербанк", руб.	Доходность ПАО "Сбербанк"	
5	01.12.2015	103,8		
6	01.01.2016	101,5	-2,2%	
7	01.02.2016	96,3	-5,1%	
8	01.03.2016	107,1	11,2%	
9	01.04.2016	119,5	11,6%	
10	01.05.2016	121,7	1,8%	
11	01.06.2016	131,6	8,1%	
12	01.07.2016	132,2	0,5%	
13	01.08.2016	144,1	9,0%	
14	01.09.2016	149,6	3,8%	
15	01.10.2016	147,7	-1,3%	
16	01.11.2016	143,8	-2,6%	
17	01.12.2016	159,9	11,2%	
18		Общая доходность за период	3,8%	
19		Риск акции за период	6,1%	
20				

Рисунок 2 – расчет доходности и риска акций ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

На рисунке 3 приведен график доходности ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

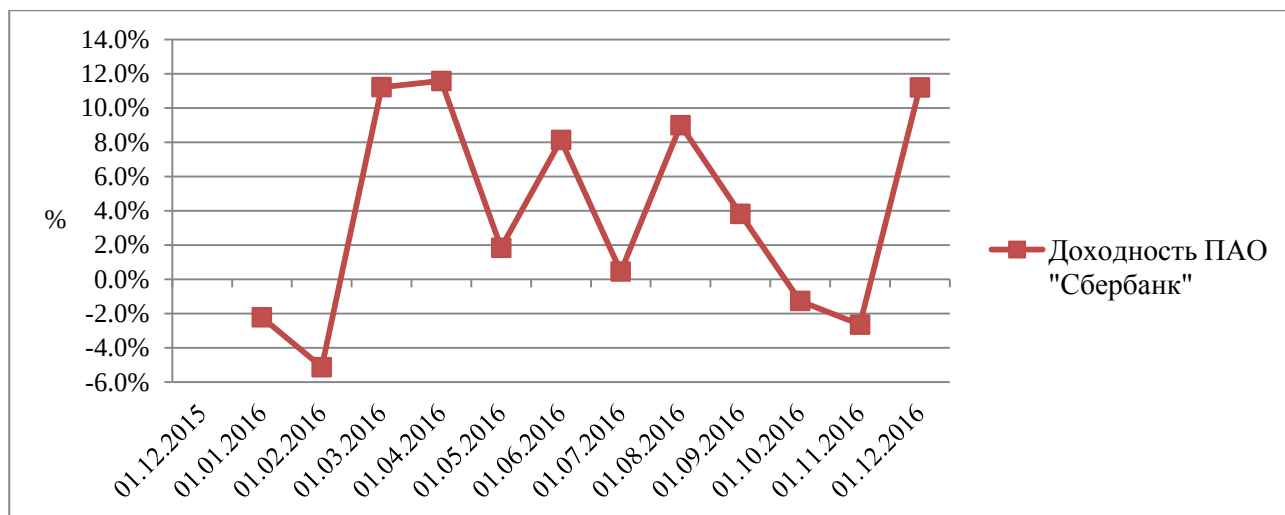


Рисунок 3 – график доходности ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг.

Таким образом, доходность акций ПАО «Сбербанк» за период 1 декабря 2015 – 1 декабря 2016 гг. составила 3,8%, риск акций за тот же период составил 6,1%.

Можно сделать вывод, что за рассмотренный период риск акций «Сбербанка» значительно превысил доходность. Это говорит о том, что, несмотря на улучшение положения «Сбербанка» по сравнению с другими банками российской Федерации, в период экономического кризиса и санкций, которым подвергся данный банк, даже такой надежный эмитент имеет высокий уровень риска.

На данный момент все отрасли экономики России находятся в нестабильном положении, включая рынок ценных бумаг. Несмотря на тенденцию роста стоимости акций ПАО «Сбербанк», принимать решение об их покупке необходимо только с проведением тщательного профессионального анализа. Если Вы не являетесь профессиональным игроком на данном рынке, то лучше предпочесть менее рискованные пути получения дохода.

Список литературы

1. Согрина Н.С. Прогноз денежных доходов населения России на 2014-2016 гг. В сборнике: Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финансового университета. 2016. С. 541-548.
2. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>- Загл. с экрана (дата обращения : 20.12.2016).
3. Финан.ру - информация о финансовых рынках [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.finam.ru/>- Загл. с экрана (дата обращения : 20.12.2016).

ПРОКОПЧИНА Е.О., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский национальный университет имени Владимира Даля

PROKOPCHINA K.O., KUTSENKO N.A.

Department Luhansk Vladimir Dahl national university

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

IMPROVEMENT OF METHODS FOR ASSESSMENT AND MANAGEMENT CREDIT RISK IN COMMERCIAL BANKS

Аннотация

В статье рассматривается кредитный риск, его сущность, виды рисков, основные методы минимизации банковских рисков, а также совершенствование методов оценки управления рисками в коммерческих банках.

Abstract

This article deals with credit risk, its essence, types of risks, the basic methods of minimization of bank risks, as well as the improvement of the methods of risk management evaluation in commercial banks.

Ключевые слова: банк, кредитный риск, кредитоспособность, минимизация банковских рисков, нормативы кредитного риска, резервирование, управление рисками.

Keywords: the bank, credit risk, creditworthiness, minimization of banking risks, standards of credit risk, reservation, risk management.

Актуальность исследования состоит в том, чтобы создать эффективную систему управления рисками в коммерческом банке, так как без рисков невозможна любая банковская деятельность. Качественная система позволит банкам получать максимальную прибыль при минимальных потерях.

Вопросам управления рисками в коммерческом банке уделили внимание такие ученые: И. Бланк, С. Братанович, И. Волошина, С. Дмитров, А. Кириченко, Г. Марковиц, Дж. Миль, Ф. Найт, М. Романов, М. Савлук, В. Севрук, Ф. Сондерс и др. Их труды посвящены особенностям кредитного риска, методам оценки управления рисками и их совершенствованию.

В научных трудах, посвященных риску, существуют спорные подходы к сущности понятия «риск», которые можно разделить на две подгруппы. Согласно первому подходу риск обязательно приведет к финансовым потерям. Например, Р. Клейнер считал, что риск – это опасность осуществления непредсказуемых и нежелательных для субъекта последствий его деятельности. В учебном пособии «Управление риском» М. Хохлов определяет риск событием или группой родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, который владеет этим риском.

Согласно второму подходу, риск дает не только отрицательный, но и положительный результат. Так, С. Филин утверждает что риск – это вероятность потери части своих ресурсов, недополучения своих ресурсов, но и возможность получения значительного дохода в условиях неопределенности [4].

Проанализировав множество различных определений понятия, можно сказать, что риск – это возможность достижения отрицательных последствий в результате определенных действий.

По сравнению с прочими видами деятельности банки имеют наибольшую степень риска. Существуют такие виды риска:

1. Валютный;
2. Кредитный;
3. Процентный;
4. Стратегический;
5. Рыночный;
6. Юридический;
7. Риск ликвидности [3].

В банковской сфере наиболее значимым является кредитный риск.

Банковские риски можно классифицировать на внутренние и внешние. К внутренним рискам относятся внутренние банковские ситуации. К внешним относят те события, которые влияют на экономику страны.

Сейчас сложно получить реальное представление о кредитоспособности заемщика, так как информация часто недостоверна, чтобы вызвать доверие банка. Поэтому для минимизации кредитного риска, а также совершенствование его управления, существует множество различных мероприятий, которые в совокупности называют риск-менеджмент.

Риск-менеджмент – это система мероприятий по поводу выявления, оценки, профилактики и страхования рисков, а также тактики управленческих действий [6].

К основным методам уменьшения кредитного риска относятся анализ кредитоспособности заемщика и формирование резерва, чтобы покрыть кредитные риски. Однако важным недостатком при оценке кредитоспособности является отсутствие достаточной информации о финансовом состоянии заемщика, а также ее достоверности.

Поэтому необходимо тщательно проверять кредитоспособность заемщика по таким направлениям: достоверность бизнес-плана заемщика, высокий уровень рентабельности вложения средств в заемщика, правильное оформление документов по кредитованию, надежность залогового обеспече-

ния в случае невозврата кредита. А показатели ликвидности, прибыльности, оборачиваемости основных и оборотных активов необходимо оценивать по данным баланса за несколько периодов.

Если банковское учреждение сомневается в кредитоспособности заемщика, то целесообразно будет предоставить меньший размер кредита. Вышесказанный метод уменьшит потери банковского учреждения, в случае невозврата средств [5].

В России существует метод управления кредитными рисками на основе нормативов, установленных Центральным Банком Российской Федерации. Нормативы кредитного риска – это нормативы, установленные Центральным банком России с целью уменьшения банковских рисков. К ним относятся такие нормативы: Н6, Н7, Н9.1, Н10.1.

Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) определяет максимальное отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств банка [1].

Так, на основе нормативов ЦБ РФ, можно проанализировать банки России с самыми большими кредитными рисками (табл. 1).

Таблица 1 – Самые рискованные банки России согласно нормативу Н7 на 01.12.2016г. [2]

№ п/п	Наименование банка	Значение, %	Активы, руб.
1.	Финанс Бизнес Банк	3632,83	34923382,0
2.	Экспресс-Волга	2582,59	323958170,0
3.	ОФК Банк	720,05	118512253,0
4.	Русский Торговый Банк	680,86	26522482,0
5.	Финтрастбанк	667,16	2536141,0

Из данной таблицы видно, что самым рисковым на 01.12.2016 г. является «Финанс Бизнес Банк». Норматив Н7 составил 3632,83%, активы – 34923382,0 руб. Хотя «ОФК Банк» имеет значение норматива 720,05%, существует кредитный риск, так как граничное значение не должно превышать 800%. «Русский торговый банк» и «Финтрастбанк» имеют значение показателя Н7 680,86% и 667,16% соответственно. Таким образом, можно сказать, что вышеприведенные банки на 01.12.2016 г. имеют наибольшую степень кредитного риска.

Поскольку банки призваны олицетворять надежность и безопасность, существует необходимость разработки и внедрение проверенных методов оценки рисков, а также разработки и внедрение четко отлаженной системы принятия решений, основанной на получении данных и которая должна приводить к эффективному результату [5].

Таким образом, для обеспечения минимизации банковских рисков, предложены следующие пути совершенствования, а именно: сформирована система показателей, которая комплексно отображает риск банковской деятельности; разработана единая методика оценивания рисков коммерческих банков; проверено наличие системы управления рисками в банке, а также оценена ее эффективность.

Поэтому исследования проблем дальнейшего совершенствования функционирования банковской системы, в частности процесса управления рисками, привлекает внимание как зарубежных, так и отечественных ученых и практиков.

Список литературы

1. Об обязательных нормативах банков: инструкция ЦБ от 16 января 2004 г. №110-И. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/110-I.pdf
2. Анализ банков. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://analizbankov.ru/bank.php?BankRegn=3104&BankMenu=analyze&PokId=6>
3. Волошин И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы: учебное пособие / И.В. Волошин. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2011. – С. 107.
4. Макаренко Ю. П. Управление финансовыми рисками банков : монография / Ю. П. Макаренко, В. В. Бобыль. – Днепрпетровск: Герда , 2014. –С.5-6.
5. Пронская Н.С. Совершенствование управления рисками коммерческих банков в кризисных условиях функционирования / Н.С. Пронская // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. №1. – С. 168-169.
6. Финансовый менеджмент (2005). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://library.if.ua/book/52/3812.html>

ПУЧИНА А.А., ДУБЫНИНА А.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PUCHINA A.A., DUBYNINA A. V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF LARGE BUSINESS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

Для любой экономики основным движущим звеном являются крупные предприятия. В данной статье рассматриваются особенности развития крупного бизнеса и его роли в российской экономике.

Abstract

For any economy the main driving link are large enterprises. In this article features of development of large business and its role in the Russian economy are considered.

Ключевые слова: крупный бизнес, промышленность, благотворительность, предпринимательство.

Keywords: Big business, industry, philanthropy, entrepreneurship.

Крупный бизнес играет ключевую роль в России. Несмотря на то, что молодое и малое перспективное предпринимательство стремительно развивается, крупные предприятия всегда были, есть и будут лидерами практически во всех видах экономической деятельности [1].

Функционирование предприятий крупного бизнеса делает возможным структурную перестройку от сырьевой и энергетической направленности промышленности к изготовлению готовой продукции. По данным Росстата крупные предприятия утратили присущую им сырьевую направленность: доля нефтегазовой отрасли сократилась с 33% до 20%, а машиностроительной выросла с 6% до 10%. Ускоренными темпами развивается автомобилестроение, авиастроение. В частности, отечественные автомобили приближаются к международным стандартам качества. Финансовый сектор, практически сравнявшись с нефтегазовым сектором, выходит на лидирующие позиции. Так, в 2014 году суммарная выручка шестисот крупнейших компаний достигла 60 триллионов рублей (1,6 трлн. долл.), составляя по отношению к ВВП 85,6% [3].

Крупный бизнес выступает в качестве главного фактора инновационного развития России. Тем не менее, новаторская деятельность такого бизнеса недостаточно активна. Причиной этому служит тот факт, что большинство крупных предприятий предпочитают закупать технологии и готовое оборудование у других стран, нежели инвестировать средства в собственное развитие. В результате отечественная промышленность оказывается в сильной зависимости от иностранных разработчиков передовых технологий, техники [2]. Однако за последние три года наблюдается снижение показателя импорта машин, оборудования и транспортных средств, что является положительной тенденцией. Так, по данным Росстата, импорт машин, оборудования и транспортных средств в 2013 году составлял 48,5%, в 2014 году - 47,6%, а в 2015 году - 44,8%.

Причиной инновационной «отсталости» является также заимствование и модернизация уже существующих моделей и проектов, а не создание качественно новых. Другой не менее важной причиной является нехватка квалифицированной рабочей силы, умеющей работать с инновационными технологиями [3].

Важным аспектом деятельности современного крупного бизнеса России является его активное взаимодействие с органами государственной власти. С одной стороны, многие бывшие российские чиновники являются членами совета директоров крупнейших предприятий. С другой стороны, представители крупного бизнеса занимают престижные места в структурах органов государственной власти, лоббируя собственные деловые интересы. Такое сотрудничество выгодно как бизнесу, так и государству.

Исследуя особенности крупного бизнеса, следует сказать об активной благотворительной деятельности российских крупных предприятий.

Основной акцент благотворительной деятельности российского бизнеса сделан на оказании финансовой помощи организациям, которые работают с социально уязвимыми группами населения, прежде всего, детским и медицинским учреждениям.

Некоторые крупные предприятия осуществляют благотворительную деятельность путем создания собственных фондов (например, благотворительный фонд «Лукойл») и осуществления социальных инвестиций (например, «Газпром», «Сибнефть», «РуссНефть», ТНК-ВР). При этом крупный бизнес благотворительную деятельность активно сочетает с имиджевой рекламой.

Для бизнеса в сфере банковского дела благотворительность является постоянно действующим правилом. Так, «Альфа-банк» реализует благотворительную программу «Линия жизни», предназначенную для оказания помощи детям с тяжелыми заболеваниями. Данную программу поддержали многие крупные предприятия (ТНК-ВР Менеджмент, Вымпелком, Сибирская угольная энергетическая компания, WesternUnion, ИГ «Ренессанс Капитал», Российский союз промышленников и предпринимателей), которые выделили средства на ее реализацию. Всего лишь за первый год реализации благотворительной программы «Линия жизни» оказана помощь на общую сумму около 2 млн. долларов более чем 300 тяжелобольным детям из разных регионов России в возрасте от 0 до 16 лет [4].

Вместе с тем, следует отметить, что активность благотворительная деятельность крупных предприятий носит скорее «ответный» характер, так как в большинстве случаев инициатива в запросе на помощь исходит от граждан и организаций, нуждающихся в ней. Инициативные благотворительные практики бизнеса встречаются гораздо реже. Однако, несмотря на многие сложные вопросы, стоящие перед крупным бизнесом, он, являясь источником инновационных изменений, понимает всю значимость благотворительной деятельности и усиливает свое присутствие в этой области, что само по себе вселяет оптимизм.

Таким образом, крупный бизнес, являясь важнейшим драйвером индустриального и постиндустриального развития страны, способствует увеличению темпов экономического роста и укреплению позиций России на международной арене. Кроме того, российские крупные предприятия вносят огромный вклад в общественную благотворительность и функционирование благотворительных организаций.

Список литературы

1. Гойко К.В., Дубынина А.В. Роль крупного бизнеса в Российской экономике // Современное общество: научный взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – 2015. – с.327-329.
2. Дубынина А.В. Институциональные основы инновационного развития экономики // В книге: Инновационное развитие экономики и образования на современном этапе развития России. – Челябинск, 2013. – с. 113-132.
3. Желобанов Д., Жердев Ф., Кабалинский Д. Темп в обмен на качество [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2011/part1/>
4. Социальные и благотворительные проекты компаний [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.goldenheart.ru/art_16.shtml.

РУЗИМОВ Р.Э.

Финансово-экономический институт Таджикистана

научный руководитель: **УРУНБАЕВА Н.А.**

ассистент кафедры

Финансово-экономический институт Таджикистана

RUZIMOV R.E.

Finance and Economics Institute of Tajikistan

scientific director: **URUNBAEVA N.A.**

assistant of the international

Finance and Economics Institute of Tajikistan

ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

WAYS OF ATTRACTING OF FOREIGN INVESTMENTS IN ECONOMY OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы привлечения иностранных инвестиций в переходных обществах, в частности в Республику Таджикистан и развитие концепции инвестиционной политики. А также влияние иностранных инвестиций на развитие национальной экономики.

Abstract

In the article is considered the attraction of foreign investments in transitional societies, particularly in the Republic of Tajikistan, and the development of investment policy concept. Also, influence of foreign investments on the development of national economy.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, национальная экономика, инвестиционная политика.

Keyword: foreign investments, the national economy, investment policy.

На современном этапе вопросы привлечения иностранных инвестиций, новых технологий, знаний, инновационных идей имеют важное значение для переходных экономик. Мировой опыт свидетельствует о том, что быстрый выход таких экономик из трансформационного спада представляется возможным при условии крупномасштабного и долгосрочного притока иностранных инвестиций.

В Республике Таджикистан вследствие распада СССР, разрыва традиционных хозяйственных связей с другими республиками, а также гражданской войны и продолжительной общественно-политической нестабильности резко уменьшилось финансирование в экономику за счет средств бюджета и хозяйствующих субъектов. Объемы инвестиций из всех источников финансирования сократились до критически низкого уровня. Только за 1991-1997 гг. отмеченные объемы уменьшились более чем в 25 раз. В последующие годы приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны также был незначительным.

Поэтому, несмотря на высокие темпы экономического роста, достигнутые после 1997 г., экономика Таджикистана еще не вышла из состояния трансформационного спада. На мировых рынках капитала Республика Таджикистан все еще остается заемщиком и при недостаточном уровне сбережений внутри страны экономика нуждается в существенном увеличении притока прямых иностранных инвестиций.

В целях улучшения инвестиционной деятельности можно разработать концепцию инвестиционной политики. В ней нужно четко сформулировать порядок координации, теоретические основы привлечения инвестиций и предусмотреть иностранные инвестиции в качестве главного источника экономического роста. Естественно, в связи с ограниченностью государственных средств, правительство должно полностью отказаться от финансирования коммерческих проектов.

В связи с этим, доля капитальных вложений, финансируемых из государственного бюджета должна существенно снизиться и требуется необходимость усовершенствования институциональных структур и возможность применения зарубежного опыта по привлечению иностранных инвестиций. День за днем растет приток иностранных инвестиций в экономику Таджикистана, который по итогам первого квартала текущего года составил \$221,1 млн. и как сообщил Государственный комитет по инвестициям и управлению государственным имуществом (Госкоминвест) Таджикистана со ссылкой на данные Агентства по статистике республики \$121,1 млн. из указанной суммы проходит на прямые инвестиции. По данным источникам больше половины инвестиций - 56,5% или \$67,8 млн. - это поступившие из Китайской Народной Республики и из Российской Федерации \$30 млн., Франции - \$7,6млн. США - \$4,3млн., Великобритания - \$5,5млн.

Однако, несмотря на возросший в последние годы интерес со стороны учёных к теме привлечения иностранных инвестиций, в целях восстановления и развития переходных экономик, формирования благоприятного инвестиционного климата и повышения инвестиционной привлекательности переходных обществ, оценки влияния иностранных инвестиций на динамику экономического роста, остаются слабо разработанными. Для того, чтобы поднять свою конкурентоспособность и завоевать позиции на мировых рынках, Республике Таджикистан потребуются инвестиции из всех источников. Несмотря на то, что все регионы страны испытывают острую потребность в инвестициях, состояние

отдельных территорий по их различным характеристикам не являются идентичными, что отражает их различия по климату, географическому положению, плотности населения, сочетанию национальностей, историческим традициям.

На сегодняшний день в республике в основном сформирована необходимая экономическая среда и система гарантий для привлечения иностранных инвестиций, поддержки рыночных структур и развития коммерческой, финансовой и банковской системы. Также вступили в действие Таможенный и Налоговый кодексы; принят и совершенствуется Закон «Об инвестициях», который направлен на активизацию, стимулирование и государственную поддержку инвестиций посредством предоставления справедливого равного правового режима и гарантии защиты прав инвесторов на территории Республики Таджикистан; максимально либерализована внешнеэкономическая деятельность.

В этом плане подчеркивается также необходимость усиления борьбы с коррупцией, ускорения роста инфраструктурных отраслей, осуществления мероприятий по преодолению географической изолированности страны и обоснованы меры по совершенствованию инвестиционной политики страны, включая реструктурирование органов занимающихся инвестициями, повышению инвестиционного рейтинга, роста инвестиционной привлекательности страны за ее пределами.

Министерству экономики и внешних экономических связей было поручено координировать внутренние и внешние инвестиции. Указом Президента республики от 3 декабря 1994 года создана государственная компания по страхованию инвестиций, включая и иностранные. В связи с этим 13 мая 1998 года Правительство приняло Постановление Об образовании государственной компании по страхованию инвестиций.

В этой связи, существует необходимость в глубоких исследованиях целого ряда аспектов проблем для привлечения иностранных инвестиций в переходных обществах вообще, а Таджикистан в частности. Это требует разграничения причин, имеющие объективные и субъективные характеры, активных поисков путей снижения уровня инвестиционного риска, адаптирования международных стандартов, относящихся к притоку иностранных инвестиций к условиям переходных обществ. Особое значение имеет разработка рекомендаций по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране, повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики.

Список литературы

1. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции//Учебное пособие. Москва: КНИГО ДЕЛ. – 2016.
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. М: Финансы. ЮНИТИ 2000.
3. Назаров В. Экономическая роль иностранных инвестиций//Экономист. - 2001.

САИТОВА О.О., ХЛЕСТОВА К.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SAITOVA O.O., KHLESTOVA K.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

INFLATION TARGETING AS THE POLICY DIRECTION OF THE BANK OF RUSSIA

Аннотация

В нынешних условиях денежно-кредитная политика как режим инфляционного таргетирования приобрела массовое распространение, которая имеет своих, постоянно увеличивающихся в количестве, приверженцев в различных странах. Важность рассмотрения данной темы обусловлена тем, что Центральный Банк объявил о завершении многолетнего перехода к режиму таргетирования инфляции. Таргетирование инфляции является процессом управления уровнем инфляции с помощью государственных финансовых инструментов монетарной политики.

Abstract

In the current environment monetary policy as the inflation targeting regime has gained mass distribution, which has its own, constantly growing in number of adherents in different countries. The importance

of addressing this topic due to the fact that the Central Bank announced the completion of a multi-year transition to the inflation targeting regime. Inflation targeting is a process of managing inflation by using public financial instruments of monetary policy.

Ключевые слова: таргетирование, инфляция, направление политики, банк России.

Keywords: targetirovanie, inflation, the direction of policy, the Bank of Russia.

Процесс таргетирования инфляции является составным элементом в проводимой центральными банками денежно-кредитной политики. В переводе с английского таргетирование – это целеполагание («target» – цель, мишень). Доказано мировой практикой и опытом применения в странах Европы, что инфляционное таргетирование как метод денежно-кредитной политики Центральными банками значительно эффективнее воздействует на уровень инфляции и способствует сохранению стабильности экономики, нежели другие альтернативные методы и приемы.

По мнению **Глазьева С.Ю.**, таргетирование инфляции означает, что Центральный банк подчиняет свою политику единственной цели – снижению темпов инфляции. Вместе с тем одной из задач Банка России может быть противодействие возможным экономическим шокам, избежание усиления инфляции и развития дефляции в течение сравнительно продолжительного промежутка времени.

Несмотря на довольно глубокие исследования такой экономической категории, как инфляция и наличие огромного исторического опыта, позволяющего провести анализ данного явления в рамках глобальной экономики, сегодня становится все более актуальным вопрос взаимосвязи инфляционных процессов с экономическим развитием мировых хозяйств. Свидетельством этому может служить отсутствие единой позиции как зарубежных, так и отечественных экономистов, в вопросе природы и влияния инфляционных процессов на мировое экономическое развитие.

В результате исследований, все большее количество центральных банков рассматривает инфляционное регулирование прироста денежной массы как режим проводимой денежно-кредитной политики.

Приведем основные преимущества и недостатки данного режима.

Преимущества: – исполнение условий для внедрения режима инфляционного регулирования прироста разрешит национальной экономике создать развитую и отвечающую современным требованиям экономики сферу, являющуюся необходимым условием эффективного экономического, а в том числе и инновационного, развития; – системный подход к инфляционному таргетированию позволяет регулировать инфляционные ожидания экономических агентов и населения через открытость и подотчетность проводимой политики и обеспечивать устойчивое доверие к денежным властям, что является основной для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества и макроэкономической стабильности; – для повышения эффективности предлагаемого режима, наряду с обособленностью и независимостью политики центрального банка, рассматривается расширение механизмов взаимодействия банка с другими органами власти государства, направленными на совместное достижение целевых ориентиров, создавая при этом многостороннюю эффективную структуру государственного управления; – снижение общего темпа инфляции или выход на наиболее оптимальные его уровни при снижении общей волатильности инфляционных процессов и как следствие достижение наиболее устойчивых прогнозируемых темпов экономического роста; – снижение зависимости от внешнеэкономических шоков, в том числе оказывающих влияния на конъюнктурные изменения цен и валютные курсы.

Недостатки: – наличие ряда условий для введения инфляционного таргетирования обуславливает для большинства неразвитых или развивающихся стран некоторый период экономического реформирования и подготовки, что в краткосрочной перспективе не представляется возможным; – в странах, где преобладают немонетарные факторы инфляции, режим таргетирования может оказаться малоэффективным ввиду необходимости реформирования экономики другими направлениями власти; – многие страны при введении режима таргетирования инфляции продолжают вести регулирование валютного курса, при этом поддержание необходимых темпов инфляции может вступать в противоречие с целью поддержания макроэкономической и финансовой стабильности; – методология расчета и проблема выбора базового релевантного индекса потребительских цен, отражающего очищенную динамику инфляции от изменения относительных цен и от изменений, которые не влияют на общую тенденцию и не несут информации, необходимой для понимания инфляции в будущем; – выбор инфляции в качестве основного параметра денежно-кредитной политики снижает возможности

для регулирования и может, краткосрочно негативно отразиться на динамике других макроэкономических показателей и параметров социально-экономического развития.

Несмотря на определенные трудности при переходе на режим инфляционного таргетирования следует отметить высокую адаптивность данного режима к различным условиям внутреннего функционирования национальных экономик как развитых, так и развивающихся стран, которым характерны совершенно разные уровни макроэкономического развития и степени международной экономической интеграции.

Термин «гибкое инфляционное таргетирование» был введен для обозначения действий центральных банков, в целевую функцию которых входит не только ценовая стабильность, но и поддержание выпуска на потенциальном уровне или снижение волатильности валютного курса. Появление более гибких подходов к таргетированию инфляции стало основным фактором, обусловившим распространение данного режима особенно в развивающихся странах со сравнительно неразвитыми финансовыми рынками. Накопленный мировой опыт свидетельствует, что режим инфляционного таргетирования дает возможность денежным властям добиться определенных успехов в управлении инфляцией, гибком и оперативном реагировании на инфляционные факторы и создании стимулов и условий для долгосрочного экономического роста. Однако в условиях периодических кризисных явлений в мировой экономике центральные банки вынуждены принимать порой довольно противоречивые адаптивные меры в рамках денежно-кредитной политики, что определяет возможности для дальнейшего изучения режима инфляционного таргетирования и его совершенствования.

С одной стороны, высокие темпы инфляции или роста индекса потребительских цен грозят негативными социально-экономическими последствиями, снижением уровня жизни и экономической безопасности населения. С другой стороны, рост цен на конечную продукцию стимулирует рост мировой экономики. Однако бесспорным является тот факт, что в условиях экономической глобализации, плотной интеграции экономик разных стран и интернационализации хозяйственной жизни, инфляция становится повсеместным, глобальным фактором влияния на мировое сообщество. Опыт стран, оказавшихся в условиях неконтролируемого роста инфляции и ощутивших в полной мере колоссальные негативные последствия инфляции, стал основой для поиска и формирования, эффективных мер национальных антиинфляционных политик. При этом в ходе реализации данной политики подавление или снижение уровня инфляции перешло на второй план, уступив место мерам контроля и прогнозирования инфляционных процессов в интересах роста национального производства и экономической безопасности населения.

Обеспечение устойчиво низких и предсказуемых темпов инфляции позволяет денежным властям создавать предпосылки для наиболее полного раскрытия потенциала экономического роста.

В Новой Зеландии в 1990 г. впервые в рамках денежно-кредитной политики стал применяться режим инфляционного таргетирования, позднее данному примеру последовали Чили, Канада, Великобритания и другие страны.

Исследования причин введения данного режима позволяют утверждать, что необходимость данного перехода была обусловлена объективными экономическими факторами, в большей мере связанными с расширением внешнеторговых связей, взаимозависимостью национальных экономических систем, отказом большинства стран от жесткого регулирования денежного обращения, включая ограничения на движения капиталов. В совокупности данные факторы вызвали высокую волатильность внешних финансовых потоков, в частности, определившие дальнейшие резкие курсовые колебания валют, которые привели к Азиатскому валютно-финансовому кризису и дефолтам некоторых латиноамериканских стран. Эти факты говорят о несостоятельности работы с принятыми ранее монетарными показателями денежно-кредитной политики (такими, как предложение денежной массы или курс национальной валюты), о необходимости к переходу к более гибким режимам, учитывающим изменение обменного курса и параметров национального выпуска. Однако внедрять режим инфляционного таргетирования начали преимущественно в развитых странах, так как его эффективная реализация требует выполнения некоторых предпосылок, которые могут в некоторых направлениях противоречить проводимой ранее денежно-кредитной политики.

Одними из таких условий являются: – независимость проводимой Центральным Банком денежно-кредитной политики должна быть закреплена юридически (самостоятельность для определения целей независимо от бюджетно-налоговой политики правительства); – отсутствие в денежно-кредитной политики других монетарных целей или необходимости достижения целевых показателей иных индикаторов (как в своей работе указывает М. Головин, наличие других «якорей» в условиях финансовой глобализации ограничивает «пространство для маневра» в денежно-кредитной полити-

ке); – выработка коммуникационной стратегии в условиях прозрачности, подотчетности и открытости денежно-кредитной политики (транспарентность регулирования обеспечивает эффективность формирования необходимых инфляционных ожиданий у хозяйствующих субъектов); – оптимизация системы регулирующих инструментов и трансмиссионных механизмов и развитие институциональной среды финансовых рынков (данные меры способствуют усилению действенности процентного и информационного каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и достижению конечной цели по обеспечению ценовой стабильности). Рассмотрение опыта внедрения режима таргетирования инфляции показывает, что исполнение всех указанных выше условий не носит обязательного характера.

Таким образом, многие развивающиеся страны со сравнительно неразвитыми финансовыми институтами применяя режим инфляционного таргетирования столкнулись с некоторыми проблемами: – «страх свободного плавания валютного курса» (сохранение механизмов государственного прямого или косвенного валютного регулирования вследствие неопределенности предпочтений экономических агентов и повышенной волатильности обменного курса, эффект переноса валютного курса в цены); – структурный характер инфляции, связанный с диспропорциями воспроизводства в экономике (опережающие темпы развития отдельных отраслей промышленности наряду с отставанием в других); – экспортно-импортная составляющая инфляции (экспортно-ориентированные сырьевые страны в значительной мере зависят от динамики цен на реализуемые товары, при этом импортируя высокотехнологичную продукцию у развитых стран принимают инфляционные ожидания, заложенные в цене продукции). Прежде всего, указанные выше проблемы говорят о неподготовленности экономической системы и институциональной среды страны. Применение режима инфляционного таргетирования в рамках денежно-кредитной политики центральных банков должно происходить одновременно с регулированием развития и реформирования экономических блоков и сегментов на других уровнях власти для достижения наибольшей эффективности и стабильности. В целом же, режим инфляционного таргетирования представляет собой систему рамочных принципов и набор правил денежно-кредитной политики, предусматривающие безусловный приоритет стабильности темпов инфляции и динамики цен, выраженный в публично объявляемом количественном целевом показателе («таргет») или целевом диапазоне («таргет» +/-интервал допустимых отклонений), достигаемом в рамках заранее известного горизонта планирования. При выборе показателя ценовой динамики наиболее оптимального для «таргета» инфляции возникают определенные споры.

Изменения цен в экономике находят отражение в таких основных показателях, как: – индекс цен производителей – показатель среднего уровня изменения оптовых цен на сырье, материалы и товары промежуточного потребления, входящие в «корзину производителя», относительно базисного периода. Используется для перерасчета в сопоставимые цены максимально детализированных компонентов валового национального продукта; – дефлятор внутреннего валового продукта – ценовой индекс, используемый для определения реального изменения объемов производства и общего уровня цен на товары и услуги в экономике; – индекс потребительских цен – показатель среднего уровня изменения цен товаров и услуг, входящих в стандартный потребительский набор («корзину»), относительно базового периода.

Выбор индекса потребительских цен в качестве основы для таргетирования в странах, практикующих данный режим, обусловлен прежде всего его ролью для оценки качества и стоимости жизни населения. Несложная методика расчета делает этот индекс простым и понятным для широкого и достаточно оперативного применения. Ежемесячный расчет индекса потребительских цен делает его более предпочтительным дефлятору ВВП, который рассчитывается раз в квартал.

Кроме того, при расчете индекса потребительских цен учитывается импортная составляющая потребления товаров и услуг. Однако необходимый (идеальный) для принятия решений в области денежно-кредитной политики показатель базовой инфляции должен помогать в оперативной идентификации индивидуальных ценовых шоков и единовременных движений, влияющих на общее изменение инфляционного тренда или напротив не оказывающих соответствующего влияния. На практике центральные банки определяют базовую инфляцию как обобщенную инфляцию, исключая изменения цен на некоторые товары и услуги, искажающие общий тренд. Таргет инфляции выступает ориентиром и индикатором («якорем») для инфляционных ожиданий экономических агентов, что при достаточном уровне доверия у центрального банка, позволит при принятии решения о потреблении или инвестировании избежать ожиданий резких инфляционных движений в будущем периоде и, как следствие, заблаговременного повышения цен участниками рынка. Способность денежных властей

оказывать воздействие на инфляционные ожидания экономических субъектов признается большинством специалистов основным механизмом для успешной реализации денежно-кредитной политики.

Таким образом, центральный банк будет в состоянии контролировать инфляцию, если хозяйствующие субъекты предполагают низкие темпы роста цен. В такой ситуации инфляционные всплески будут рассматриваться как временные, которыми в перспективе пренебрегают при принятии решений, что позволит регулятору корректировать такие всплески точечными процедурами без ужесточения денежно-кредитной политики в целом. При низких темпах и условиях прогнозируемости инфляции экономические агенты, в том числе население, зачастую принимают решение о сбережении временно свободных денежных средств и других активов, при условии сохранения их первоначальной стоимости. При этом долгосрочные сбережения являются основным источником для инвестиций. В условиях ценовой стабильности и низкой инфляции регулируемая процентная ставка также будет невысока, что обеспечит процесс предоставления заемных ресурсов в целях инвестирования, что приводит к устойчивому экономическому развитию

Центральный Банк Российской Федерации в сентябре 2014 года заявил о полном намерении перейти на либеральные методы проведения кредитно-денежной политики. Данное решение включало в себя внедрение инфляционного таргетирования и плавающего валютного курса. Данное решение обосновывается желанием создать сильную рыночную экономику в государстве, чтобы основные процессы, такие как формирование курса национальной валюты, рост цен протекали самостоятельно без прямого вмешательства государственных органов

В России давно сложилась ситуация хронической инфляции, когда с года в год покупательская способность национальной валюты непременно падает. В сегодняшних реалиях много факторов оказывает негативное влияние на уровень инфляции, девальвация рубля, падение цен на нефть, а соответственно и цен на газ, проблемы по управлению дефицитом федерального бюджета, спекулятивные ожидания на валютных рынках, санкционные меры, проводимые рядом государств, падение экономического развития, реальное падение благополучия населения приводит к неминуемому росту инфляции.

В нашей стране этот процесс имеет свои особенности, включающий ряд этапов:

1. Прогнозирование инфляции, определение её типа и причин;
2. Определение уровня инфляции, которого нужно достигнуть;
3. Разработка комплекса мер, благодаря которым будет проведен контроль над ценовым подъемом;
4. Публичное заявление о планируемой инфляции;
5. Использование в данном процессе более эффективных инструментов в той или иной экономической ситуации;
6. Оценка результатов режима инфляционного таргетирования [2].

Рассмотрим результаты используемой в России в 2014-2016 годах политики таргетирования инфляции.

Итоги 2014 года свидетельствуют о получении наибольшей прибыли валютными спекулянтами, заработавшими благодаря девальвации российского рубля и его последующей ревальвации. В 2014 году прибыль, получаемая при валютных спекуляциях против российского рубля, приравнивалась к десяткам процентов годовых. После перехода рубля в состояние свободного плавания прибыль от вышеуказанных махинаций периодически достигала отметки в 100%. При этом в рентабельности обрабатывающей промышленности наблюдался спад в пределах 5–7%, а также весомое снижение платёжеспособности предприятий, связанных с реальным сектором. Вместе с тем повышение Центральным банком ключевой ставки до 17% отрицательно отразилось на условиях кредитования реального сектора. В таких условиях предприятия оказались неспособны использовать кредиты, и исключительно допустимым направлением ликвидности банковского сектора стало стремление на валютный рынок. Равным образом падение этих рынков было закономерным как в силу манипулирования ими, так и благодаря проводимой государством политики [3].

Для Российской Федерации уровень инфляции в 5-7% является вполне реальным результатом в экономически стабильное время. В конце 2013 года Банк России выбирает в качестве целевого ориентира показатель по инфляции в 5% на конец 2014 года, с диапазоном $\pm 1,5\%$. А планы на 2015 год составляли 4-5%. Но возникшие трудности и кризисные явления в конце 2014 года сделали нереальными данный оптимистический сценарий.

Уровень инфляции по прогнозу Банка России будет составлять в 2017 году 4%, с чем не согласно Министерство экономического развития Российской Федерации. Минэкономразвития прогно-

зирует минимальный за последние годы уровень, а это примерно 6,1–6,6%, фиксировавшийся ранее только в 2011–2013 годах. В конце марта 2016 года Банк России признался о том, что фактическая инфляция в марте этого же года оказалась значительно ниже прогнозируемой, но, к сожалению, ключевая ставка была снижена только в июне 2016 года.

Рассмотрим ключевые ставки Центрального банка за 2014–2016 года, представленные на рисунке 1.

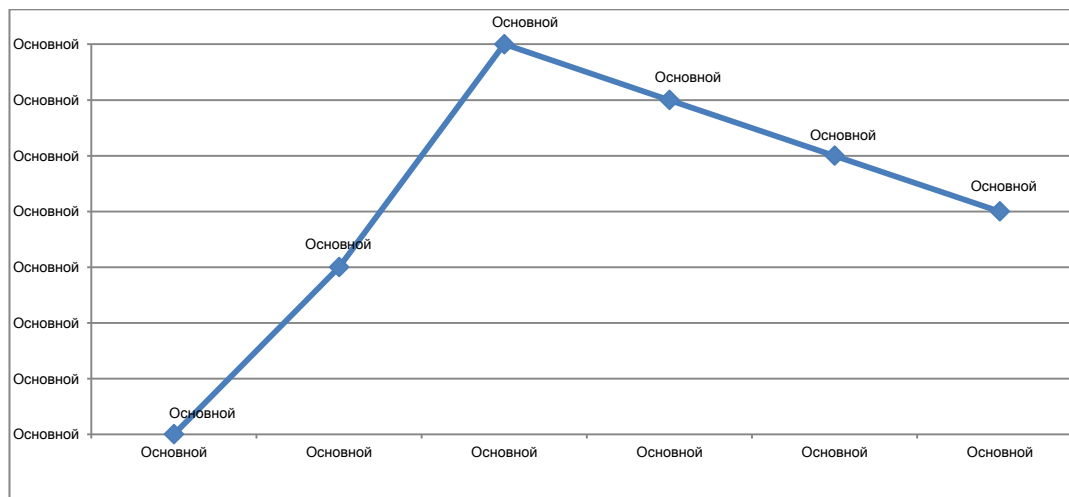


Рисунок 1 – Ключевые ставки Центрального банка за 2014–2016 года [5]

Исходя из рисунка 1 видно, что ключевые ставки Банка России не имеют стабильного роста. Ставка повышалась с октября 2014 и только к сентябрю 2015 года имела тенденцию к снижению. Для коммерческих банков именно ключевая ставка является как индикатором, так и фактической границей для установления по кредитам бизнесу и населению, которая имеет прямую зависимость к ним. Происходит трансформация 10-процентной ставки Центрального Банка в 25-30-процентную для населения и 15-20-процентную для бизнеса. Итогом инфляционного таргетирования стало резкое падение спроса на заемные средства и снижение доли кредитов банков в общем объеме финансирования инвестиций.

Таким образом, в границах политики Центрального банка необходима перенаправление с сокращения спроса на увеличение предложения товаров и услуг в стране, что даст достичь, как и снижение инфляции в краткосрочном периоде, так и обеспечить ее стабильность в долгосрочном плане. Снижение инфляции всегда было главным приоритетом в деятельности Банка России, который устанавливал целевые параметры на планируемый год и трехлетнюю перспективу.

Существует ряд инструментов таргетирования инфляции, которые применяет Банка России.

Первым и основным инструментом в борьбе с инфляцией является изменение величины ключевой ставки. Ключевая ставка – уровень процентной ставки, по которой Центральный Банк России предоставляет займы коммерческим банкам на краткосрочный период, и одновременно та ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства. Данная ставка оказывает влияние на процентные ставки по депозитам и кредитам предлагаемыми коммерческими банками, оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков. Корректировка вверх процентных ставок по всем транзакциям банка делают заемные средства дорогими и непривлекательными для коммерческих банков, для юридических и физических лиц. Данный процесс замедляет скорость увеличения денег в обращении, следовательно – рост цен.

Этот метод имеет и негативное влияние на сферу производства – чем более высокая стоимость кредитов, тем слабее восприимчивость к инвестированию и тем медленнее развивается экономика. Рост ключевой ставки уменьшает инвестиционные процессы в стране.

Воздействие на норму обязательного резервирования является следующим инструментом в политике таргетирования. Осуществляя контроль над ресурсами коммерческих банков с помощью норм обязательных резервов, регулятор воздействует на количество денег в обращении, следовательно, и на темпы роста инфляции. Обязательные резервы – это сумма денег, которую коммерческий банк хранит на корреспондентских счетах в Банка России ЦБ и не может задействовать в инвестиционных

целях. В периоды инфляционной опасности Банка России будет наращивать норму обязательных резервов.

Следующим антиинфляционным инструментом в распоряжении регулятора является операции с ценными бумагами государства. Банк России является одним из держателей ценных бумаг государства облигаций федерального займа. В целях уменьшения денег в обращении Банка России распродает данные бумаги, уменьшая количество денег в обращении, при желании насытить экономику деньгами, Центробанк выполняет обратную операцию, скупая ценные бумаги государства и других эмитентов. Данный инструмент значительно сильнее всего воздействует на величину денежной массы.

После мирового кризиса в 2008 году, когда уровень инфляции составлял двухзначное число, а именно 13.3% годовых, Банку России удалось на последующие пять лет удерживать уровень инфляции в пределах благоприятных для экономики 6-8%. Данный уровень давно считается умеренным для экономики страны, позволяющий стимулировать производителей внутри страны и не препятствующий росту благосостояния населения.

В 2014 году экономика России столкнулась с рядом негативных шоков, что значительным образом повлияло на проводимую Банком России денежно-кредитную политику. Катализатором роста инфляции в ноябре - декабре 2014 года стало резкое падение цен на нефть, что негативно повлияло на курс рубля. Дефляционные процессы в экономике приводят к подорожанию импорта, к подорожанию товаров в той или иной степени зависящих от зарубежных компонентов или сырья. Также следует заметить, что нефтегазовые доходы составляют более 50% доходов федерального бюджета Российской Федерации, в 2013 году «бюджетное правило» рассчитывалось исходя 93 доллара США в 2014 году, а на 2015-2016 гг. планировалась цена в 95 долларов. В начале 2015 года цена барреля марки Brent составляла около 60 долларов, среднегодовой уровень лежит в диапазоне 50-60\$. Сложившаяся ситуация приводит к образованию дефицита бюджета, который покрывается из Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, что исключает использования инфляционных методов покрытия бюджета. Однако для участников валютного рынка данный факт все равно используется в спекулятивных целях, понижение курса национальной валюты.

Согласно статистическим данным, представленным в рисунке 1, в конце 2014 года в начале 2015 года уровень инфляции к соответствующему месяцу предыдущего года вырос до 15-16%, при прогнозных значениях на уровне 5% за год закладываемым в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов». Значительный рост продемонстрировали цены на продовольственные товары составив 22-24% в годовом выражении. Инфляция на непродовольственные товары демонстрирует более слабый темп прироста, в первом полугодии 2015 года находившись на уровне 14% в годовом выражении.

Существуют особенности как при переходе, так и при осуществлении режима таргетирования инфляции, что свидетельствует о невозможности выработки единого механизма для всех стран, решивших внедрить данный режим.

Активные действия Центробанка последовали незамедлительно после резкой девальвации национальной валюты в декабре 2014 года, которая и послужила основным фактором резкого возрастания уровня инфляции. 16 декабря регулятор принимает решение увеличить ключевую ставку до 17%, что существенно укрепило национальную валюту и снизило темп роста инфляции составив 16-17% в годовом выражении. Уменьшение волатильности на валютном рынке, стабилизация инфляционных рисков позволило начать уменьшение ключевой ставки. В конце января стабилизация цен позволила Банку России снизить ключевую ставку до 15%. Укрепление рубля в апреле – мае, снижение инфляции до 15,3% к соответствующему месяцу способствовало установлению ключевой ставки на уровне 12,5%. Снижение продовольственной инфляции после ее резкого повышения в конце 2014 – начале 2015 г. происходило главным образом под влиянием укрепления рубля в марте-мае и сжатия спроса. А также ослабление влияния эмбарго введенное рядом стран против Российской Федерации. С 19 сентября 2016 года ключевая ставка составила уже 10,00 %.

Таблица 1 – Динамика изменения уровня ключевой ставки в России [5]

Период	Уровень ключевой ставки (%)
19 сентября 2016 года	10,00
С 3 августа 2015 г.	11,00
16 июня 2015 г. 2 августа 2015 г.	11,50
5 мая 2015 г. 15 июня 2015 г.	12,50
16 марта 2015 г. 4 мая 2015 г.	14,00

2 февраля 2015 г. 15 марта 2015 г.	15,00
16 декабря 2014 г. 1 февраля 2015 г.	17,00
12 декабря 2014 г. 15 декабря 2014 г.	10,50
5 ноября 2014 г. 11 декабря 2014 г.	9,50

Следует заметить, что высокий уровень ключевой ставки оказывает негативное влияние на экономику в целом. Дороговизна заемных средств заставляет отказываться многие предприятий от идей привлечения дополнительных средств с целью расширения производства, с целью его обновления, это все негативно сказывается на темпы роста экономики страны. Центральный Банк остается перед нелегким выбором, либо снижение темпов инфляции, либо снижение темпов роста экономики и кредитования.

После снижения темпов роста цен в мае – июле, в августе вновь повысилась базовая инфляция до 16,6% к соответствующему месяцу. В очередной раз стимул к росту предало снижение курса рубля, вызванное падением цен на нефть. По данным за октябрь уровень инфляции за 10 месяцев составил 11,2%, в выражении к соответствующему месяцу 15,6%, на таком уровне и ожидается годовая инфляция в России.

В каждом регионе страны, в каждом субъекте РФ уровень инфляции индивидуален. В новоиспеченных субъектах России – в Республике Крым и городе федерального значения Севастополе рост значительно выше, чем в других регионах. Так за 2015 год цены в Крыму возросли на 25,4% в сравнении с 11,2% по стране. Данный уровень, кроме общегосударственных причин вызван и территориальной и транспортной отдаленностью региона, а также спекулятивными ожиданиями со стороны производителей и продавцов товаров в Республике. Уровень роста в 25,4% снижает покупательскую способность граждан, на их сбережения, так как уровень инфляции значительно превышает средние значения по банковским депозитам [6].

Правительство стран, реализует экономическую политику через центральные банки, ведут главный курс, направляет на поддержку стабильности цен. Для установления цели, правительство может вводить цикл дополнительных целей денежной политики. Осуществляя цикл дополнительных целей и ценовой стабильности страны, они приобретают проблемы в поставленной цели. Неустойчивая функция спроса на деньги повлияло на напряженное внимание режима денежной политики, сосредоточенном на инфляции.

Налицо было две основные альтернативы: система, где инструменты денежной политики были направлены на достижение желаемого показателя инфляции без обращения к промежуточным целям; или система, где обменный курс был зафиксирован по отношению к валюте страны с удовлетворительным опытом поддержания низкой инфляции». В результате правительства некоторых стран приняли решение перейти на режим таргетирования инфляции.

Установлено нескольких видов целевых ориентиров изменения внутренних цен. Регулирование прироста денежной массы бывает полным т.е. планированным. Скрытое инфляционное таргетирование - легкое инфляционное регулирование, где банк использует слабый уровень доверия людей впоследствии слабой ответственности банков за исполнения решения. Ученые полагают, что режим целевых ориентиров изменения внутренних цен инфляции является весьма строгим к макроэкономической среде, он ведет очень слабый подход к его введению в нашей стране. В последнее время очевидны положительные результаты стран, которые перешли на таргетирование инфляции. В итоге значительная часть условий, которые обозначаются как необходимые для удачного введения режима, являются благополучными.

Страны, которые перешли на такой режим инфляции не получили выполнение необходимых условий. Например, Израиль и Филиппины обладали высоким уровнем государственного долга относительно ВВП и значительный бюджетный дефицит; во всех странах не имелось необходимого математического аппарата; в Перу наблюдался высокий уровень долларизации экономики. Публичные прогнозы инфляции в Швеции часто не издавались даже после установления целевых ориентиров инфляции. Объявленные встречи для решений валютной политики не были проведены в Австралии и Канаде, хотя это должно было быть сделано. Только некоторые страны (двенадцать из двадцати), осуществляющих таргетирование инфляции истолковали прогнозы инфляции как дополнительные цели валютной политики.

Осипова О. А., ведущий эксперт Фонда экономических исследований «Центр Развития» отмечает, что для Банка России задача уменьшения инфляции осложняется тем, что он не контролирует увеличения цен монополий и не может воздействовать на адаптацию цен к реальному изменению

предложения товаров в чрезвычайной ситуации, к колебаниям внешней ситуации. Итак, взаимодействие центрального банка и правительства позволит более конкретно подойти к проектированию инфляции и выполнению регулируемых параметров. Процесс установления целевых ориентиров изменения внутренних цен инфляции более сложный процесс, который отличается в разных странах. Утвердить единый механизм практически невозможно, что должно учитываться при введении режима таргетирования инфляции в России [1]

Таким образом, политика таргетирования инфляции и установления плавающего курса являются важным шагом в построении полноценной рыночной экономики. Либерализация методов воздействия со стороны Банка России позволяет сэкономить значительные ресурсы, обеспечивая естественность для происходящих экономических процессов. Представшие вызовы доказывают необходимость вмешательства регулятора в экономическую жизнь страны, и не позволяют полноценно оценить всю эффективность политики таргетирования.

Получаемый результат в 2016 году показывает возможность удерживания роста цен на товары в безопасных границах при помощи всех ориентиров сдерживания инфляции присущие политике таргетирования. Инфляция с начала 2016 года составила 5,38%, а в годовом исчислении - 5,38. Как отмечает Центробанк, в целом за год цены существенно замедлились темпы роста цен на все основные группы товаров и услуг. Тем не менее, снижение инфляции в 2016 году было отчасти обусловлено временными факторами. Одним из них было укрепление рубля в условиях более высоких, чем ожидалось, цен на нефть, а также сохранения интереса внешних инвесторов к вложениям в российские финансовые активы. В целом годовая инфляция снизилась в декабре 2016 года до 5,4%. Это соответствует нижней границе прогноза Банка России, предполагающего достижение 4-процентного целевого уровня инфляции в конце 2017 года.

Действия руководства Банка России уже оценили во всем мире, наш регулятор уверенно принимает меры по урегулированию сложившейся ситуации в экономике. Можно только предложить искать баланс в принимаемых мерах, продолжать искать возможности для понижения ключевой ставки, с целью увеличения деловой активности в государстве. Политика установления целевых ориентиров денежной системы применяется во многих государствах и является признаком развитости и либеральности денежной системы в стране. Необходимо определять новые уровни для инфляции в России с учетом всех неблагоприятных факторов, и с помощью политики таргетирования достигать их.

Анализ эффективности проводимой политики инфляционного таргетирования осложняется как относительно коротким периодом его использования, так и отсутствием единой методики оценки или общепризнанных критериев эффективности, в связи, с чем изучаемые выводы весьма противоречивы.

Большинством исследователей признается эффективность инфляционного таргетирования, отражающаяся в снижении уровня инфляции, ее волатильности, поддержании низких уровней инфляции в долгосрочной перспективе. При этом в странах, применяющих режим таргетирования, отмечается низкая волатильность выпуска, номинального валютного курса, международных резервов, реальной ставки процента. Одна из альтернативных точек зрения относительно эффективности таргетирования инфляции выражается в отсутствии принципиальных различий долгосрочных значений целевых макроэкономических показателей стран, применяющих инфляционное таргетирование, и стран, использующих другие режимы денежно-кредитной политики, а снижение уровней инфляции обусловлено общемировой тенденцией снижения темпов прироста цен. Также стоит отметить, что некоторые исследования режима таргетирования инфляции в странах с развивающейся экономикой показывают значимое замедляющее воздействие на средние темпы роста выпуска.

Проведенный нами анализ о перспективах применения режима таргетирования показал, что номинальный ВВП обладает возрастающим эффектом, что будет способствовать нормальным внешнеторговым расчетам, сделает более доступным кредитование предприятий реального сектора. Полученные результаты, по меньшей мере свидетельствуют о невозможности буквального применения инфляционного таргетирования, которое заключается в снижении денежного предложения для реального сектора с целью уменьшения инфляционного давления на экономику, тем более в условиях кризиса. Показатели не показывают, что экономика РФ готова к росту. Следует отметить, что данный анализ о состоянии российской экономики позволяют говорить только о замедлении темпов ее развития.

Экономика не может демонстрировать рост без инвестиций. Сегодня инвестиций недостаточно даже для самого простого воспроизводства экономики. Инвестиций нет, поскольку они не возвращаются – в связи с резким снижением спроса вследствие политики Центрального банка [4]. В российской экономике не видно признаков окончания кризисных тенденций.

Инфляционное таргетирование на самом деле не является спасением или гарантией устойчивости российской валюты. По общим оценкам, нынешний курс рубля зависит на 50–60% от цены на нефть, на 10–15% — от внешних платежей и на 30–40% — от геополитической ситуации. Именно геополитика, а не попытки Центробанка ввести инфляционное таргетирование, считают эксперты, определяет сегодня устойчивость рублевого курса.

Список литературы

1. Соколов Б.И., Иванов В.В.. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров / Б.И. Соколов, В.В. Иванов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 288 стр.
2. Бондаренко В.В.. Таргетирование инфляции / В.В. Бондаренко // Вестник Адыгейского Государственного университета. – 2013. - № 5. – 120 стр.
3. Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В. Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. - 2016. - Т. 12, вып. 3. - с. 714-725
4. Хлестова К.С. Трансформация регионального экономического пространства в современной России: проблемы и перспективы // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2017. № 1(34) // URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4133>
5. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.12.2016)

САЛАМАТОВА Е.В., ХЛЕСТОВА К.С

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SALAMATOVA E.V., KHLESTOVA K.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

THE PROBLEMS OF THE MORTGAGE MARKET

Аннотация

В настоящее время значительная часть жителей России остро нуждается в улучшении жилищных условий. Формирование действенной системы долгосрочного кредитования физических лиц на цели получения жилья предоставит возможность повысить их платёжеспособный спрос и сделать приобретения жилья доступным. В статье проведено комплексное исследование рынка ипотечного кредитования России, раскрыты существующие проблемы и предложены направления их решения.

Abstract

Currently, a significant portion of the population of Russia is in dire need of better housing conditions. The formation of an effective system of long-term crediting of physical persons for the purpose of obtaining housing will provide an opportunity to increase their effective demand and make the purchase of housing is available. The article conducted a comprehensive study of the mortgage market of Russia, disclosed the existing problems and proposed directions for their solution.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечные продукты.

Keywords: mortgage lending, mortgage products.

Одной из форм кредитования, которая активно используется в рыночной экономике и обеспечивает надежность сделки, является ипотечный кредит. Ипотека - это залог недвижимости с целью получения ссуды.

Ипотечное кредитование – это долгосрочный кредит, который предоставляется юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости. В случае, когда происходит невозврат ссуды, то собственником имущества становится кредитор. Таким образом, ипотека выступает как особая форма обеспечения кредита.

В экономически развитых странах сложились высокоорганизованные системы ипотечного кредитования. Начало зарождения рынка ипотечного кредитования в России можно причислить к временам царствования императрицы Елизаветы Петровны в 1750-х годах. Собственное в указанное

время появились первые дворянские банки в Москве и Санкт-Петербурге. За период с конца 1860-х по конец 1870-х годов XX века объем ипотечного кредитования вырос в стране в четыре раза.

В современной России формирование рынка ипотечного кредитования шло в крайне непростой экономической ситуации. В 1997 году для роста доступности жилья населению страны Правительством России было сформировано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое в настоящее время развивает стандарты ипотечного кредитования и систему двухуровневого рефинансирования ипотечных жилищных кредитов.

С начала 2000-х годов банки, застройщики, риелторы, страховые компании стали рассматривать ипотечное жилищное кредитование (ИЖК) как весьма перспективный бизнес. Ценная роль в формировании жилищной ипотеки стала принадлежать администрации субъектов Российской Федерации и городов.

Однако последние несколько лет для российского рынка недвижимости были довольно сложными и неоднозначными. В связи с валютным кризисом в стране, экономическими санкциями стран Запада в отношении России и ростом инфляции значительно ухудшилось социальное положение граждан и, как следствие произошло падение рынка кредитования и резкое снижение спроса на жилье.

Кризис в ипотеке случился в 2014 году, когда ЦБ повысил ключевую ставку в течение всего года шесть раз – с 10,5% до 17%. Несмотря на то, что в 2015 году Банк России понижал данный показатель пять раз – с 17% до 11%, указанный период для рынка ипотечного кредитования стал неудачным (размеры выдачи ипотечных кредитов резко упали).

И только через год (с 03.08.15 г. по 19.09.16 г.), когда ключевая ставка была уменьшена на 1 п.п. и ее значение достигло предкризисного уровня (10%), состояние ипотечного рынка сдвинулось в положительную сторону.

На протяжении всего 2016 года ипотечный рынок демонстрирует показатели благополучного периода 2012 года (рисунок 1).

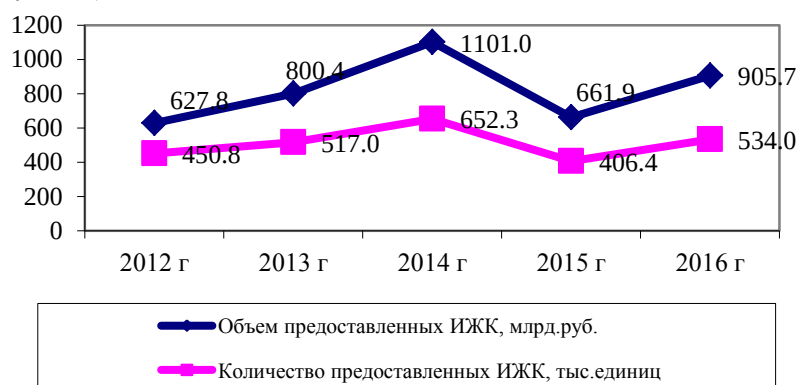


Рисунок 1 - Динамика объемов и количества ИЖК, предоставленных физическим лицам по РФ

Тем не менее, необходимо отметить, что снижение ключевой ставки на 0,5 п.п. уже не оказывает существенного эффекта на ипотечный рынок: банки уменьшали вслед ипотечные ставки только на сотые и десятые проценты. Однако, главные показатели ипотеки существенно увеличились относительно 2015 года: число выданных кредитов возросло на 31,4%, а размер кредитования в денежном выражении – на 36,8%.

При этом средневзвешенная ставка уменьшилась на 1,06 п.п. до 12,7%. Средняя сумма кредита осталась на уровне 2015 года – 1,6 млн. рублей. Немного увеличился средний срок кредитования – с 172,5 до 181,5 месяца (с 14,4 до 15,1 лет).

И все-таки, указанные показатели роста по-прежнему не достигают данных 2014 года: число кредитов снизилось на 18,14%, а размер в денежном выражении – на 17,74% (таблица 1).

Таблица 1 – Данные о выдаче ипотечных кредитов в РФ

	2014	2015	2016	Изменение к 2015 г., %	Изменение к 2014 г., %
Количество ИЖК, тыс.ед.	652,3	406,4	534,0	31,4	-18,1
Объем выдачи, млрд.руб.	1 101,0	661,9	915,7	36,8	-17,7
Средневзвешенная ставка, %	12,2	13,8	12,7	-7,7	4,0
Средняя сумма кредита, млн.руб.	1,7	1,6	1,6	0,0	-3,6
Средневзвешенный срок, мес.	176,6	172,5	181,5	5,2	2,8

Решение о снижении ключевой ставки помогло восстановить рынок ипотечного кредитования и дало банкам возможность предложить клиентам ипотеку в 2016 году на интересных и выгодных условиях. На ипотечном рынке в 2016 г. были представлены следующие условия кредитования.

На первичном рынке ипотечного кредитования: первоначальный взнос составлял от 10% по собственным программам и от 20% по господдержке, ставки – 12-18% по собственным программам и 10-12% по господдержке. На вторичном рынке: первоначальный взнос – от 15%, ставки – 11,5-18%.

Немаловажный закон, который помог ипотеке в 2016 году, принял Пенсионный фонд России. В соответствии с этим Федеральным законом появилась возможность направлять средства материнского капитала на уплату первоначального взноса по жилищному (ипотечному) кредиту/займу, не дожидаясь трехлетия ребенка.

Еще одним «новшеством» 2016 года стало возвращение программ «без подтверждения дохода». Для участия в ней необходимы 35-50% первоначального взноса, при этом стандартная ставка повышается на 1%. Предлагают: Сбербанк, ВТБ24, Россельхозбанк, СМП банк и другие.

Все эти вышеуказанные изменения в программах кредитования оказали следующее воздействие на территориальное распределение количества сделок с использованием ипотеки.

Наибольшее количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК в 2016 году, расположено на территории Центрального федерального округа - 316, из них в г. Москве – 271 (рисунок 2). В 2016 году максимальный удельный вес предоставленных ИЖК пришелся на заемщиков Центрального федерального округа – 50,3% от всего объема выданных кредитов. На втором месте по количеству кредитных организаций - Приволжский федеральный округ (162 участника).

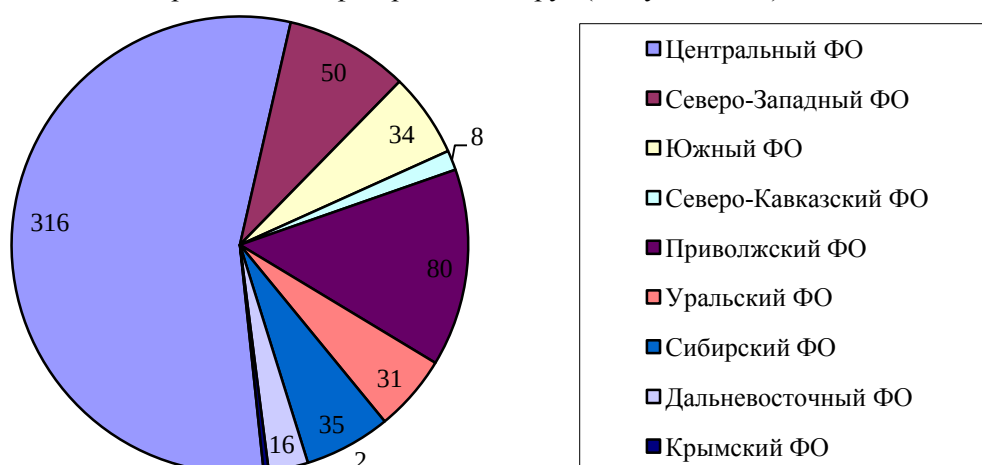


Рисунок 2 – Структура участников первичного рынка жилищного кредитования в РФ, 2016 г.

Наименьшее количество кредитных организаций - в Крымском федеральном округе - 2.

При всем том уменьшение ключевой и ипотечных ставок по собственным программам банков не вызвали рывка ипотечного рынка: пока отмечается замедление темпов роста, что говорит об установлении некоего баланса (таблица 2).

Таблица 2 – Основные ипотечные показатели во II кв. и III кв. 2016 г.

	Изменение к 2015 г., %		
	II кв. 2016 г., %	III кв. 2016 г., %	Изменение показателя, п.п.
Количество ИЖК, тыс.ед.	39,2	31,4	-7,8
Объем выдачи, млрд.руб.	46,2	36,8	-9,4
Средневзвешенная ставка, %	-10,9	-7,7	-3,2

Если сравнить изменение показателей ипотеки во II и III кварталах 2016 года, то можно увидеть, что темпы роста количества выданных кредитов в III квартале снизились на 7,8 п.п. по сравнению со II кварталом, темп роста выдачи в рублях еще больше – на 9,4 п.п. Даже средневзвешенная ставка по кредитам в III квартале уменьшалась медленнее, чем в предыдущем – на 3,2 п.п.

Еще одна проблема ипотечного кредитования – увеличение задолженности. Величина задолженности по ИЖК в целом по РФ за 2016 год по сравнению с 2013 годом увеличилась на 76,5%,

и составила 3517,1 млрд. руб. (рисунок 3).

Объем просроченной задолженности возрос за данный период на 2,9% - с 31,2 млрд.руб. до 32,1 млрд.руб. Объем просроченной задолженности по отношению к общему объему задолженности по ИЖК сократился за данный период с 1,5% на 0,6 процентного пункта, до 0,9%.

Ипотечное кредитование в России находится на пороге испытания масштабом рынка. Во-первых, потребность в жилье у россиян остается по-прежнему значительной, и, значит, это формирует высокий и неэластичный спрос на него [5].

Во-вторых, падение роста доходов населения по-прежнему отрицательно сказывается на потенциалах граждан совершать значительные финансовые накопления. Стало быть, не повышаются возможности приобретения жилья за собственный счет, особенно в регионах. Данная ситуация подхлестывает спрос на ипотечное кредитование и в целом обнаруживает, что сегодня ипотека выступает для граждан самым реалистичным способом покупки жилья.

В-третьих, присутствующие кризисные явления в экономике делает покупку недвижимости для россиян даже с использованием ипотечного кредита своего рода страховкой от экономических штормов.

В-четвертых, российский ипотечный рынок относительно молод. Он подвержен воздействию разнообразных факторов, которые приводят к возникновению дисбалансов.

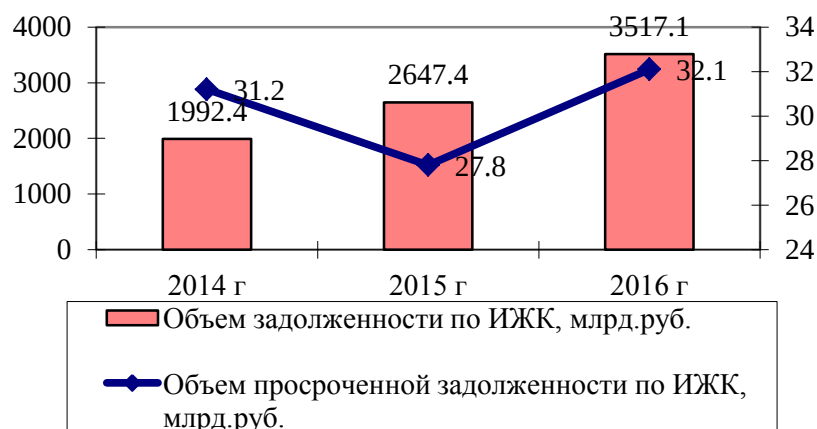


Рисунок 3 – Динамика задолженности по ИЖК, 2014-2016 гг.

В перспективе для дальнейшего раскручивания рынка ипотеки в России требуется:

1) Законодательно установить границу на платежную нагрузку на заемщика по совокупности всех обязательств в размере 45%.

2) Улучшать страхование ответственности заемщика по ипотечному кредиту, в части увеличения величины защиты, распространения аналогичного механизма на ипотечные займы (которые занимают 10% рынка).

3) Закрепить непреложное право заемщика на реструктуризацию. В случае, когда причина неплатежа объективна и временна, а обеспечение достаточно, то кредитор не должен злоупотреблять своим правом взыскания.

Дополнительно к мерам по непосредственному стимулированию жилищного строительства требуются банковские продукты, увеличивающие ликвидность существующего рынка недвижимости, такие как:

1) "обратная" ипотека (альтернатива пожизненной ренте, предусматривает предоставление банками кредитов пожилым людям под залог их жилья);

2) образовательная ипотека (выдача образовательных кредитов под залог существующего жилья);

3) ипотека доходных домов, подразумевающая предоставление кредитов юридическим лицам на строительство жилья для последующей сдачи его внаем.

Максимально действенным способом формирования ипотеки выступает использование государством механизмов косвенного стимулирования - субсидирования или иных форм помощи целевым категориям населения для приобретения ими ипотечных кредитов на рыночных условиях.

Список литературы

1. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "Об ипотеке (залоге недви-

жимости)" [Электронный ресурс] / Код доступа:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/.

2. Распоряжение Правительства РФ от 19.07.2010 № 1201-р "Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года" // "Собрание законодательства РФ", 26.07.2010, № 30, ст.4118 // СПБ Консультант Плюс

3. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Код доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka>.

4. Ставки по ипотеке упали до докризисного уровня // Российская газета от 30.11.2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vseproipoteku.ru/analytics/989.html>.

5. Хлестова К.С. Оценка рисков коммерческих банков и кредитоспособности заемщиков // Бизнес и общество. – 2014. – № 3 // Режим доступа: <http://business-society.esrae.ru/4-43>

Сафаров Бахром Гулматович
к.э.н., доцент кафедры экономической теории

Попов Николай Анатолиевич
к.э.н., доцент кафедры международных
финансово-кредитных отношений

Сафаров Азизулло Исматуллоевич
Ассистент кафедры банковское дело ФЭИТ
Тел: 981002112, 919002112,

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье рассматривается значения и необходимость диверсификации интеграционных процессов, выявляется основная причина слабой диверсификации экономики Республики Таджикистана. Определяется роль государства в процессе интеграции, выявляются особенности вертикальной и горизонтальной интеграции, показывается связь диверсификации с интеграцией, кооперацией, специализацией и концентрацией производства.

Ключевые слова: диверсификация, интеграционный процесс, экспорт, импорт, внешнеэкономические отношения, кооперация вертикальная и горизонтальная интеграция.

Safarov Bahrom Gulmatovich
Ph.D., of the Department of Economic Theory

Popov Nikolay Anatolievich
Ph.D., the Department of international
Financial and credit relations

Safarov Azizullo Ismatulloevich
Assistant of the Banking Department of FEIT
Phone: (+992) 981002112, (+992) 919002112,

DIVERSIFICATION OF PRODUCTION IN THE INTEGRATION PROCESS AS AN IMPORTANT FACTOR OF INCREASE OF ITS EFFECTIVENESS

In the article it is considered the importance and the need of diversification of integration processes. It is revealed the main reason for the weak diversification of the economy of the Republic of Tajikistan. It is determined the role of the state in the integration process and identified the features of vertical and horizontal integration. It is also shown the relation of diversification with integration, cooperation, specialization and concentration of production.

Keywords: diversification, integration process, exports, imports, foreign economic relations, cooperation, vertical and horizontal integration.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Диверсификация экономики по-прежнему остаётся главной конкурентной слабостью экономики Таджикистана, и напротив, процессы интеграции хозяйствующих субъектов и страны в целом чрезвычайно развиты. Раскрывая сущность вертикальной интеграции, следует отметить, что она является процессом приобретения или включения в состав предприятий новых производств, которые образуют единую технологическую цепочку выпуска старой продукции до начала или же после завершения производственного процесса.

Основная причина слабой диверсификации экономики Таджикистана – это слабая конкуренция и высокая степень монополизации рынка. «Монополизм» экономических отношений позволяет отдельным хозяйствующим субъектам осуществить политику, направленную на ограничение конкуренции, навязывание собственных интересов партнёрам без учёта их реальных потребностей. Отсюда и определяется сущность монополизма как институционализация отношений между различными субъектами как экономической, так и политической жизни общества. [1]

Следует отметить, что как и в других странах, в экономике Таджикистана также имеет место множества интегрированных структур, что связана с осуществлением хозяйствующими субъектами цели по достижению господствующего (монопольного) положения и укреплению позиции на рынке. Это явление не должно быть рассмотрено только с позиции установления барьеров развитию конкуренции, так как организация и упорядочивание хозяйственного регулирования осуществляется монопольным механизмом, носящим защитную и стабилизирующую функцию.

Именно крупное производство является естественным результатом хозяйственной интеграции. Укрупнение производства является закономерным и прогрессивным процессом, сопровождающим развитием интеграционных процессов, ускоряющим научно-технический прогресс (НТП) и обеспечивающим экономию затрат. Всё это происходит благодаря выпуску массовой стандартной продукции в крупных масштабах – так называемого эффекта масштаба, который сокращает расходы на производство, транспорт, управление, сбыт, рекламу и прочее в расчете на единицу продукции. В укрупненном производстве, как правило, имеют место высокая концентрация, глубокая специализация; высокий уровень эффективности использования мощного оборудования наименьшие хозяйственные риски.

Государство играет существенную роль в процессе интеграции, поэтому это явление нельзя назвать стихийным. Это закономерный и объективный процесс, который должен способствовать эффективному объединению национальных экономик и оптимизации их взаимодействия. Интеграция может быть представлена в динамике как процесс, в статике как состояние, результат процесса. Однако, помимо этих двух подходов к оценке результата интеграции для страны существуют различные методы оценки на основе определенных экономических составляющих. [2]

Таким образом, анализ выгод и недостатков участия той или иной страны специфичен в силу особенностей ее экономического потенциала, а, соответственно, и участия страны в интеграционных процессах и важности тех или иных областей политики и отраслей для национальной экономики. Эти обстоятельства неизбежно приводят к некоторым различиям в структурном построении анализа.

Интеграция компании должна привести к тому, чтобы между предприятиями возникла экономическая синергия. Достижение синергетического эффекта является свидетельством эффективности данной структуры. Корпоративные бизнес-группы легче преодолевают трансформационные преобразования экономики, обладая собственной организационно-финансовой структурой, включающей банки, сбытовые организации, страховую инвестиционную компанию и т. д. Исходя из этого, мы считаем, что стратегический интерес корпоративных бизнес-групп в современных условиях развития национальной экономики Таджикистана может обеспечить согласованность между перспективными целями развития национальной экономики и социально-экономической миссией корпоративного бизнеса.

С точки зрения сохранения условий конкуренции, вертикальная интеграция, как правило, не вызывает таких проблем, как горизонтальное объединение или соглашение хозяйствующих субъектов. Но жесткие вертикальные взаимоотношения между монопольным, и потенциально конкурент-

ными сегментами отраслевого рынка в сферах естественных монополий могут привести в конкурентном сегменте к существенному ограничению в конкуренции.

Дело в том, что мотивы и возможности для ограничения конкуренции имеются в вертикально интегрированном хозяйствующем субъекте с естественно-монопольным компонентом. В конкурентных, нерегулируемых сегментах рынка вертикальная интеграция даёт возможность получать монопольную прибыль и в полной мере использовать эффект асимметрии информации. [3]

Из анализа имеющихся в периодических и литературных источниках мнений экономистов, вытекает неоднозначность и слабо развитая динамичность явлений в интегрированных экономических структурах экономики Таджикистана.

Важно отметить, что диверсификация, являясь более современной формой организации предпринимательской деятельности, связана с углублением процесса таких форм общественного разделения труда в экономике как интеграция, кооперация, специализация и концентрация производства.

Перед диверсификацией стоит главная цель - рыночные шансы, в особенности, конкурентные преимущества использовать для увеличения прибыли, однако конкурентные преимущества и их побудительные мотивы получаются различными, более реальными путями. Побудительными мотивами диверсификации могут являться следующие: оптимизация налогообложения; предотвращение или, по крайней мере - уменьшение рисков, рост инвестиционной и инновационной деятельности, регулирование денежного обращения, развитие маркетинговой деятельности применение прогрессивной технологии, доступ к рынкам ресурсов, снижение издержек производства и реализации, усиление конкурентных преимуществ и т.д.

Предприятия, осуществляющие диверсификацию, обладают рядом преимуществ, а предприятия, не ставшие на путь диверсификации, до тех пор, пока региональные рынки оставляют достаточный простор для смены видов деятельности и имеют свободные ниши, ориентируются на потребителей. Однако между структурой потребителей товаров и услуг не наблюдается зависимости. Доля же государственных закупок - несколько выше, поскольку гарантированный сбыт "привязывает" к конкретной деятельности.[4]

Опыт функционирования таких предприятий в городах республики подтверждает важную роль предприятий малого бизнеса в развитии экономики Таджикистана. По стране же в целом, количество малых предприятий является явно недостаточным.

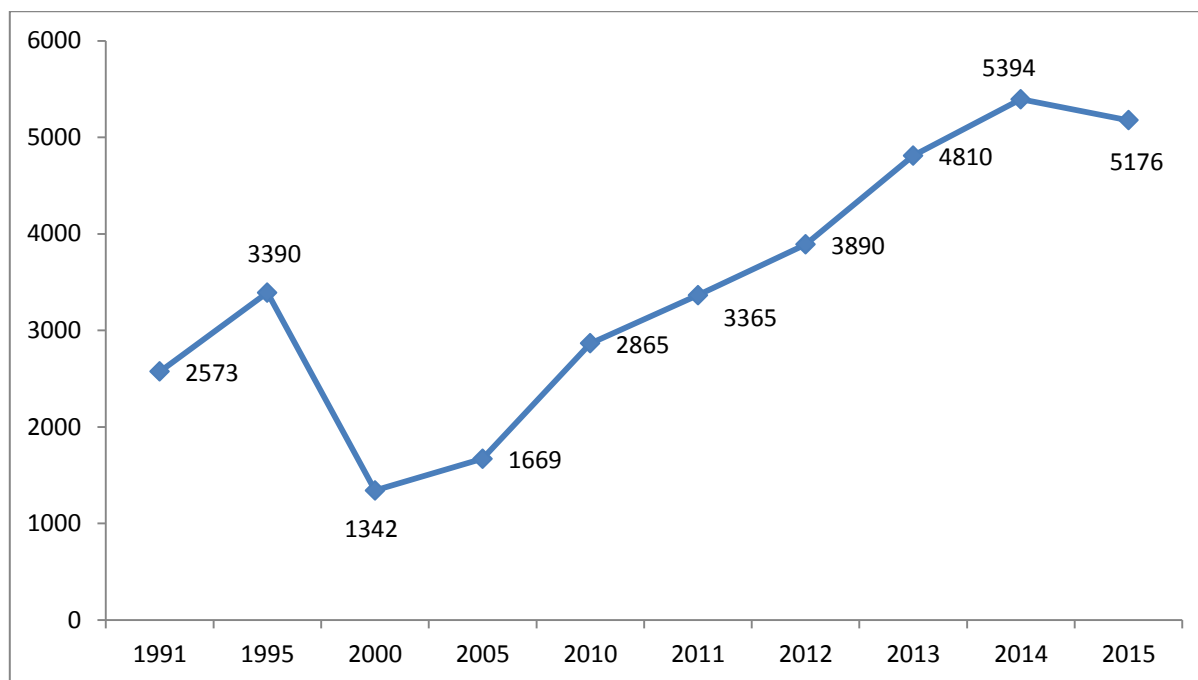
Структура предприятий производства Республики Таджикистана по формам собственности представлена в таблице 1.

Таблица 1.[1]
Структура форм собственности таджикских предприятий (единиц).

№	Названные	1991	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Государственная	4197	4897	5784	6601	2592	6868	7618	8856	9047	9161
2	Частная и коллективная	2237	4726	10279	27017	21496	21731	24463	30364	32473	32507
3	Прочие формы собственности (включая смешанную собственность, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства)	2193	3119	4895	10723	995	469	603	604	686	690
<i>Всего</i>		8797	12967	21286	45000	25083	29068	32684	39824	42206	42358

Таблица 2. [1]

Динамика численности малых форм предпринимательской деятельности в Республике Таджикистан за 1991-2015 годы



Число действовавших предприятий, занятых предпринимательской деятельностью в республике Таджикистан составили в 1991 году 2573, тогда как в 2015 году их численность увеличилась до 5176. Это говорит о том, что малая предпринимательства в республике Таджикистан динамично развивается.

Как показал анализ, такие предприятия в оптимальном варианте должны обеспечить получения до 20% ВВП, до половины доходов в бюджет и создают до 70% всех рабочих мест.

Каждый из этих видов бизнеса имеет своё отличительное поле эффективного функционирования. Например, большому бизнесу более выгодно массовое производство и внедрение производства новых продуктов, технологий.

Следует отметить, что развитие интегрированных форм предпринимательства можно мотивировать экономическими, неэкономическими и политическими факторами. К числу экономических факторов относятся налоговая политика, кредитно-денежная политика, антимонопольная политика, экономическая конъюнктура. Неэкономические факторы включают правовые условия, социальные условия, психологические факторы. Перечисленные факторы способствуют повышению эффективности деятельности интегрированных предпринимательских структур предприятий, обеспечат прибыльного её ведения, создадут условия для сохранения существующих предприятий, а также облегчат их адаптивность. Результатом же всего этого будет являться активизация инновационной и инвестиционной деятельности рынка.

В промышленном производстве на современном этапе важной предпосылкой развития интеграционных процессов является их межнациональный характер. В разных странах последний охватывает огромное число производственных, сбытовых и дочерних компаний (филиалов), чтобы включиться на национальные рынки в связи с большими размерам внутрифирменного обмена продукцией. Эти экономические отношения не ограничиваются национальными рамками и приобретают международный характер.

Без последовательной интеграции в систему международных экономических отношений невозможно представить развитие экономики Таджикистана.

Состояние конкурентоспособности таджикской экономики на международном уровне пока остается невысоким. Это проявляется в слабой диверсификация внешнеэкономической деятельности таджикских компаний, как в разрезе товарной и отраслевой структуры, так и в географии распространения экспортных потоков, в сочетании с технической отсталостью предприятий и недостаточ-

ной развитостью институтов таджикской экономики приводит к высокой зависимости от конъюнктуры на мировых рынках. Решение следующих задач должно обеспечивать интеграцию бизнеса Таджикистана в систему мирохозяйственных связей:

1. Диверсификации рынков, отраслей и форм участия таджикского бизнеса в системе международного разделения труда и кооперирования.
2. Оптимизации притока прямых иностранных инвестиций.
3. Организации механизмов сотрудничества на уровне регионов для создания условий открытого доступа национальных товаров, услуг, капиталов на рынки сбыта.

Достижение поставленных целей требует, чтобы конкурентная среда на внутреннем рынке существенно не искажалась, для чего необходимо выполнять основные принципы практики регулирования предпринимательской деятельности и поддерживать экспорт.

Итак, возможны два направления выступления диверсификации – в качестве стратегического процесса обеспечения конкурентоспособности, а также как форма организации предпринимательской деятельности. В корпорациях под управлением подобным явлением подразумевается сложный комплекс управленческих решений по выстраиванию многопрофильной корпоративной структуры. Названные структуры требуют серьезные инвестиционные вложения и глубокую оценку их целесообразности то есть экономического эффекта от диверсификации.

Таким образом, что стратегии диверсификации и интеграции должны являться двумя исходными и активно взаимодействующими стратегиями развития пространственных систем на современном этапе. Взаимодействие названных стратегий развития требует подкрепления нужными инструментами и механизмами. Для формирования благоприятных параметров стратегического взаимодействия между организациями особое место занимают институциональные инструменты. К числу последних относятся: образование общей государственной институциональной среды; достижение соглашений между участниками процессов диверсификации и интеграции; создание статусов и форм поведения участников этих процессов; составление международных, межрегиональных программ диверсификации, интеграции и инвестиционные проекты по поддержке приоритетных направлений бизнеса; маркетинговая деятельность, направленная на усиление конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2016 ,Таджикистан: 25 лет государственной независимости статистический сборник
2. Аронов, А.М. Диверсификация производства: теория и стратегия развития / А.М. Аронов, А.Н. Петров – СПб.: Лениздат, 2000.
3. Брызгалов, В.В. Мотивы осуществления стратегии диверсификации. – МГТУ; webmaster@mstu.edu.ru.
4. Портер, М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
5. Тупицын, А.Л. Диверсификация предприятия – Новосибирск, 2004.

САФИНА А.Ф.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SAFINA A.F.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РАЗВИТИЕ КОМПЛАЕНСА В РОССИИ

COMPLIANCE DEVELOPMENT IN RUSSIA

Аннотация

В данной статье рассмотрено развитие комплаенс-контроля в России, его внедрение в банковскую сферу и другие организации.

Abstract

This article discusses the development of compliance in Russia, its implementation in the banking

sector and other organizations.

Ключевые слова: комплаенс; Россия; банковская система; корпорация; управление.

Keywords: compliance; Russia; banking system; corporation; control.

В связи с нестабильной экономической ситуацией в России, обусловленной внешними и внутренними факторами становится актуальным вопрос о повышении стоимости компании, в связи с этим комплаенс получает свое развитие в стране. В статье освещена проблема развития комплаенс-контроля в России как одной системы управления, повышающей эффективность работы компании; приведены примеры использования комплаенса за рубежом.

Считается, что политика комплаенс-контроля в России начала применяться с июля 1999 года, после подписания Указания №603-У Центрального Банка России «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствие деятельности на финансовых рынках по законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях.»

Комплаенс-контроль это комплекс встроенных в бизнес-процессы корпорации видов внутреннего контроля в разрезе людей, технических средств и документов, установленных для соблюдения внешних и внутренних нормативов и требований [1].

Основные направления комплаенс-контроля:

- управление информационными потоками;
- предотвращение манипулирования ценами на рынке ценных бумаг;
- взаимоотношения с клиентами;
- предотвращение отмыкания денежных средств, полученных незаконным путем.

В апреле 2005 года Базельский комитет по банковскому надзору издал, документ, отражающий основные принципы комплаенса.

1. Совет директоров несет ответственность за общий контроль в управлении комплаенс-рисками.

2. Исполнительные органы являются ответственными за эффективное управление комплаенс-рисками, в связи с чем они обязаны доводить до сведения служащих банка политику комплаенса; обеспечивать ее соблюдение и отчитываться перед советом директоров по управлению комплаенс-рисками.

3. Наличие официального статуса в организации и независимость комплаенс-функции; наличие руководителя комплаенса с общей ответственностью за координацию управления комплаенс-риском; минимизировать конфликты интересов персонала между их обязанностями по управлению комплаенс-рисками; наличие необходимых ресурсов к информации для исполнения персоналом своих обязанностей.

4. Наличие ресурсов для эффективного исполнения обязанностей в сфере комплаенса.

5. Обязанности комплаенс-функции заключаются в содействии исполнительным органам в эффективном управлении комплаенс-рисками:

- консультации
- инструктаж и обучение;
- выявление, оценка и анализ комплаенс-риска;
- контроль, проверка, отчетность;
- установленные законом обязанности и взаимодействие;
- комплаенс-программа.

6. Взаимодействие с внутренним аудитом. Предмет и масштаб деятельности комплаенс-функции должны регулярно проверяться службой внутреннего аудита.

7. Международные вопросы.

8. Аутсорсинг. Аутсорсинг отдельных задач комплаенс-функции допустим, но важно учитывать, что они должны быть под соответствующим контролем со стороны руководителя комплаенс-функции. [2]

В Америке за нарушением система права предусматривает уголовную ответственность юридического лица с наложением штрафа, размер которого зависит от организации комплаенс-системы.

В Германии, если действия повлекли нарушение закона предусматривает ответственность юридического лица за нарушение ответственности ответственным лицом обязанности обеспечить соблюдение сотрудниками законодательных. Введение адекватной комплаенс-системы практически не

оставляет места для вменения ответственности нарушения ответственному лицу, и соответственно, ответственности юридического лица.

Главным документом является Кодекс корпоративного поведения, регламентирующий нормы поведения сотрудников организации при взаимодействии с клиентами, коллегами, контрагентами, поставщиками, надзорными органами и прочими третьими лицами, с которыми сталкивается тот или иной сотрудник в процессе исполнения своих профессиональных обязанностей, и распространяется на такие системы принципов бизнеса как целостность бизнеса, активы компании и пр.

Помимо Кодекса корпоративного поведения в организации могут быть разработаны/разрабатываются такие документы как:

- Кодекс корпоративной этики (Code of Ethics)
- Политика принятия и дарения подарков (Gift policy)
- Политика сообщения о нарушениях (Whistleblowing policy)
- Политика о взяточничестве и коррупции (Financial Crime / Fraud Prevention)
- Политика по противодействию легализации («отмыванию») доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма (Fight against Money Laundering and Terrorist Financing)
- Политика о конфиденциальности данных
- Политика о конфликте интересов (Политика «китайских стен») (Chinese Walls).

Функция комплаенса в российском бизнесе была введена крупными иностранными компаниями. Для соблюдения требуемых правил в каждое из подразделений назначается специальный комплаенс-менеджер, следящий за выполнением всех правил. Так, например, в 2016 году в Санкт-Петербурге Сбербанк разместил центр комплаенса, сотрудники которого отслеживают все операции по территории России. В настоящее время в России активно обсуждается внедрение такой профессии как комплаенс-менеджер. Для чего это необходимо? В первую очередь, для регулирования контроля и отслеживания действий сотрудников банка, выстраивания грамотной политики управления, для привлечения новых клиентов.

Рассмотрим механизм действия комплаенса на небольшом российском опыте:

- 1) в настоящее время как таковой корпоративной комплаенс-стратегии, разработанной под определенную компанию не наблюдается, т.е. в основном действует только юридический комплаенс, подразумевающий под собой соблюдение законов и подзаконных актов;
- 2) подход, основанный не только на требованиях законодательства, но и саморегулирующих организаций (СРО), локальных актов, аналогичность действий лучших практик, это есть юридический и этический комплаенс.

Содержание комплаенса должно определяться в соответствии с требованиями корпорации. Но также существуют такие области комплаенса, которые актуальны для любой компании вне зависимости от рода деятельности: трудовое, финансовое, административное право; ведение бухгалтерской отчетности.

Внедрение комплаенса в любую компанию позволит открыть новые возможности бизнеса, минимизировать или устранить риски и повысить качество управления в целом.

Введение комплаенса в российские компании является несомненно плюсом с технической, управленческой, коммерческой точки зрения. Но при внедрении этого новшества также надо учитывать менталитет России, восприятие сотрудников российских компаний ко всему новому, а именно то, что некоторые собственники или топ-менеджеры считают, что правило или закон проще обойти, чем следовать ему и в этих нововведениях они видят лишь бесполезную трату времени и ресурсов, но не осознают, что комплаенс-стратегия разрабатывается для повышения эффективности бизнеса. Возможно сказывается советский устой, когда люди воспринимали какие-либо новшества негативно, либо может быть сказывается время становления рыночной экономики, где главным принципом было «купить-продать», а дальнейшее сотрудничество с клиентом не особо интересовало. Сейчас же сказывается высокая конкуренция во всех сферах деятельности, поэтому внедрение комплаенса является необходимым действием для улучшения ведения бизнеса, и как следствие, повышения прибыли. Также надо учитывать технический фактор, он заключается в том, что прогресс, именно в IT-сфере шагает вперед семимильными шагами и комплаенс позволит отслеживать все операции в банковской сфере, которые не будут соответствовать каким-либо нормам регулирования, в том числе и операции, связанные с финансированием терроризма, поскольку в современном мире тема терроризма очень актуальна.

Для полного внедрения комплаенса в российский бизнес потребуется около 5-7 лет, поскольку это направление не так начало развиваться в России. Также если говорить о комплаенсе с точки

зрения профессии, то пока в России ни один ВУЗ не обучает этой специальности, но учитывая современное развитие мира, по всей видимости, в скором времени начнут выпускать комплаенс-специалистов, обученных именно с учетом российских особенностей управления. Поскольку комплаенс-менеджер должен уметь не только грамотно управлять предприятием, но и быть компетентным во всех сферах деятельности, связанных с компанией.

Список литературы

1. Терехова А.Г. Трансформация комплаенса и риск-менеджмента в системе внутреннего контроля // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2015. - №1.
2. Интернет-энциклопедия «Википедия»- <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 26.01.2017)
3. Фахретдинова А.И. Комплаенс в современной американской и западноевропейской теории и практике // Научная сеть «Современное право». – 2014. - № 3.

СЕЛЬ К. Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SEL` X. E.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

THE STUDY OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Аннотация

В статье рассматриваются внешние и внутренние факторы, которые оказывают влияние на финансовую стабильность организации. Данные сгруппированы и представлены в виде классификации. В условиях текущей конкуренции даже довольно стойкому по своим финансовым показателям организации требуется более серьезно расценивать возможные и целесообразные темпы своего развития, содействуя тем самым устойчивому положению на рынке.

Abstract

The article considers internal and external factors that have an impact on the financial stability of the organization. The data is grouped and presented in the form of classification. In the current competition is even quite stable in their financial performance, organizations need more seriously considered the possible and the expedient pace of its development, thus promoting sustainable position in the market.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации.

Keywords: financial stability, factors influencing the financial sustainability of the organization.

Каждая организация в процессе своего развития сталкивается с «проблемой развития», т.е. не соотношения уровня менеджмента существующему уровню деятельности. Нужно более серьезно подходить к оцениванию возможных и целесообразных темпов развития организации, содействуя тем самым устойчивому положению на рынке.

Рассмотрим факторы, которые оказывают действие на финансовую стабильность организации, представлены на рисунке 1.

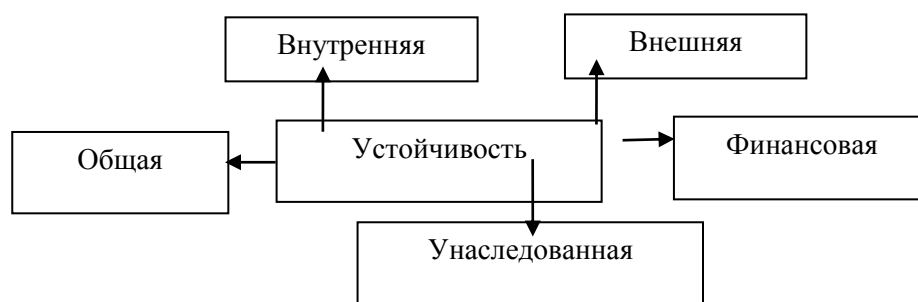


Рисунок 1 - Виды устойчивости организации

Проанализируем каждый вид устойчивости:

- внутренняя устойчивость - это состояние структуры хозяйства организации и оказание услуг их динамика, частично обеспечивается стабильно хорошим результатом функционирования;
- внешняя устойчивость обусловлена устойчивостью экономической среды, в пределах которой действует организация;
- общая устойчивость отражает результативность инвестиционных планов, уровень материально-технической обеспеченности при создании хозяйства, труда, управления;
- финансовая устойчивость является носителем финансовой независимости, уметь маневрировать собственными ресурсами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов труда, состоянием промышленного потенциала. Она отражает соотношение собственного и ссудного капитала, достаточное обеспечение ресурсов собственными источниками;
- унаследованная устойчивость является эффективностью наличия определенного накопления финансовой стойкости организации, сформированного в течении нескольких лет.

При анализе финансовой стабильности организации следует знать четыре типа:

- абсолютная стабильность, характеризуемая тем, что все потребности организации покрываются собственными финансовыми доходами, независимо от внешних кредитов;
- нормальная стабильность, предполагающая, что для покрытия потребностей организации используются заемные капитал в сумме, равной собственным ресурсам;
- неустойчивость, показывающая, что для покрытия потребностей организации используются заемные ссуды, превышающие сумму собственных финансовых инвестиций;
- кризисная стабильность, показывающая, что организация находится на рубеже банкротства [2, 176].

На рисунке 2 представлены внешние и внутренние факторы, оказывающие наиболее сильное влияние на финансовую стабильность организации.

Внешняя устойчивость проявляется в умении организации сопротивляться отрицательному воздействию факторов внешней среды, а внутренняя - в способности сохранять целостность структуры под воздействием факторов внутренней среды организации [5].

Внешняя среда неоднородна и поэтому чаще всего внешняя среда расценивается как двух-уровневая система, пребывающая из среды непосредственного окружения и среды косвенного окружения.

Макроокружение по отношению к организации выступает:

- как причина и условие сокращения или увеличения деятельности;
- как предпосылка, вызывающая необходимость модифицировать.



Рисунок 2 – Классификация внешних и внутренних факторов, оказывающих наиболее большое влияние на финансовую стабильность организации [1]

Что касается факторов внутренней среды, то здесь необходимо учитывать масштабы организации, организационно-правовую форму, кадровое обеспечение, стадии жизненного цикла организации [1].

Комплексным фактором, характеризующим финансовое состояние организации и оказывающим влияние на параметры финансовой стабильности, является восприимчивость к внутренним рис-

кам. При этом можно разделить внутренние риски на производственные, финансовые и коммерческие. Для стабильного роста необходимо иметь допустимый уровень внутреннего риска, под которым понимается риск потери дивидендов или части дивидендов. Итак, существуют разнообразные факторы, утверждающие действие на финансовую стабильность организации [4].

Причинами не благополучного положения организации, в первую очередь, являются системные макроэкономические причины, особенно на фоне нестабильной экономики, при которой практически невозможно применить количественный метод оценки, позволяющий наладить исследуемые внешние причины и приводить их в сопоставимый вид.

Таким образом, в современном мире на финансовую стабильность организации воздействуют множество факторов. Внешняя среда организации непрерывно расширяется и усложняется. Умение вовремя реагировать на изменение внешней и внутренней среды - важнейшая причина конкурентоспособности выживания в условиях рынка.

Список литературы

1. Баренко С.П. Факторы финансовой устойчивости компании / С.П. Баренко, В.С. Михель // Экономика и финансы организаций и государства - 2011. - №2.
2. Калмакова Н.А. Актуализация ожидаемой эффективности управления финансами хозяйствующих субъектов /Калмакова Н.А., Суховерхов Е.И. // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-2. – С. 392-396.
3. Калмакова Н.А. Учет свойств в систематизации принципов, закономерностей и ключевых элементов развивающихся систем / Калмакова Н.А. // Управленческий учет. – 2016. – № 8. – С. 8-17.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М 2016. - 208с.
5. Янова П.Г. Рентабельность как основной финансовый показатель деятельности промышленного предприятия / П.Г. Янова, Э.Н. Мельгизина // Управление реформированием социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов: сборник трудов конференции. - Пенза: ИП Тугушев С.Ю., 2013. - с 185-189.

СОКОЛОВ С.Ф., ЛЬВОВ Л.В.

Челябинский институт экономики и права им. М. В. Ладوشина,
г. Челябинск

SOKOLOV S.F., LVOV L.V.

Chelyabinsk Institute of Economics and Law named after M. V Ladoshina,
Chelyabinsk city

СНИЖЕНИЕ РИСКОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

RISK REDUCTION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ORGANIZATIONS

Аннотация

В настоящее время возможности риск-менеджмента ограничено задействованы только крупными компаниями. Какие бывают риски, можно ли ими управлять и как найти наиболее подходящее управленческое решение с применением современных информационных систем? В статье описывается система управления рисками на базе концептуальной модели системы управления рисками.

Abstract

Currently, the possibility of risk management is limited only to large companies involved. What are the risks if you can manage it and how to find the most appropriate management solution with the use of modern information systems? The article describes the risk management system based on a conceptual model of the risk management system.

Ключевые слова: риск-менеджмент, система, управленческое решение.

Keywords: risk-management, system, management solution.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода какой-либо деятельности.

В работе организации возможны случаи, когда риск обоснован ситуацией и он необходим. Такие риски называют приемлемыми. В случае, когда необходимо принять определённое решение, всегда существует возможность риска. В зависимости от стадии, на которой появился какой-либо риск, меняется и величина ущерба.

Существует несколько уровней приемлемого риска:

- 1) начальный уровень – это уровень риска, на котором не учитываются мероприятия по анализу;
- 2) оцененный уровень – это уровень риска, на котором учитываются мероприятия по анализу;
- 3) остаточный уровень – это уровень риска, с учётом проведённых мероприятий по снижению начального уровня риска;
- 4) конечный уровень – это уровень риска, который может быть приемлемым для конкретной ситуации.

Исходя из приемлемого риска, можно сделать вывод, что нет необходимости в том, чтобы каким-то образом устранить данный риск. Необходимо учитывать имеющуюся информацию, с помощью которой можно принять правильное управленческое решение с учётом риска. Возможным результатом процесса могут стать:

- 1) снижение риска;
- 2) игнорирование риска;
- 3) принятие риска;
- 4) уклонение от риска;
- 5) и прочие.

Управление рисками – это одно из самых развивающихся методологических направлений в менеджменте. Каждый руководитель должен понимать, что необходимо снижать к минимуму возможные риски для того, чтобы эффективно конкурировать на рынке. В России область информационных технологий только начинает формироваться в крупных компаниях, которые используют инновационные методики менеджмента [1].

Для того, чтобы управлять рисками универсально, необходимо создать единый подход для всей системы, с помощью которого будет достигнуто совершенствование управленческого базиса, и появится возможность прогнозировать изменения за счёт процессов происходящих в компании. Риск-менеджмент может стать стандартной частью системы управления организацией и приносить прибыль не только с помощью анализа, но и за счёт улучшения самого менеджмента организации.

Существует так называемый «внутренний» и «внешний» риск-менеджмент, для каждого из которых необходимо определять типы и виды рисков, которые определяются на стадии идентификации. Бизнес решения должны приниматься только при осознании степени риска [2].

На рисунке 1 представлен единый комплекс взаимосвязанных процессов по анализу и оценки рисков.

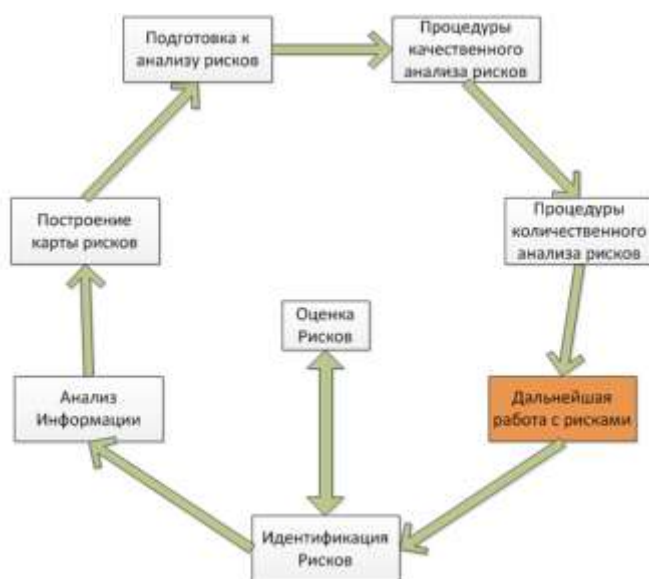


Рисунок 1 – Единый комплекс взаимосвязанных процессов по анализу и оценки рисков

Благодаря информации, которая будет накапливаться непосредственно в ходе работы над рисками, программное обеспечение будет предоставлять более выгодные решения менеджеру.

Эффективность системы достигается за счёт нескольких принципов:

- 1) широкий охват совокупности рисков;
- 2) взаимодействие с несколькими деятельностью в организации;
- 3) снижение к минимуму, принятие или уклонение от риска;
- 4) реакция на причины и последствия риска;
- 5) использование лучших решений по выбору риска;
- 6) контроль и мониторинг рисков;
- 7) автоматизация контроля по управлению рисками;
- 8) оптимизация времени на работу с рисками;
- 9) предоставление отчётности;
- 10) сравнение проведённых работ с результатами компании.

Соблюдение данных принципов может способствовать эффективности работы системы.

Для наиболее эффективного контроля всех процессов, необходимых для обработки рисков необходимо создать единую информационную среду. Риск-менеджер должен постоянно проводить мониторинг и совершенствовать имеющиеся процессы.

Компании, использующие программное обеспечение по снижению рисков ставят перед ней следующие задачи:

- сбор информации по рискам;
- идентификация рисков;
- предварительная оценка рисков;
- качественный анализ рисков – информация о качестве рисках и пути их решения;
- количественный анализ рисков – информация о количестве рисках и пути их решения;
- система по анализу рисков.

При надлежащем выполнении всех составляющих можно будет контролировать риски на каждом организационном уровне.

На рисунке 2 изображена предлагаемая модель системы управления рисками.



Рисунок 2 – Концептуальная модель системы управления рисками

Вывод: необходимо создавать на каждом предприятии систему управления рисками, с помощью которой появится возможность управлять или адаптироваться к определённым рискам, для того, чтобы эффективно конкурировать на рынке. Концептуальная модель системы управления рисками,

которая приведена в рисунке 2, в дальнейшем будет являться базой для алгоритма в информационной среде, тем самым появится возможность создать программное обеспечение на основе данной модели и автоматизировать процесс управления рисками.

Список литературы

1. Балдин К. В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Учебное пособие / К. В. Балдин. М.: Дашков и К, 2013 – С. 352.
2. Авдошин С. М. Песоцкая Е. Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С. М. Авдошин, Е. Ю. Песоцкая. М.: ДМК Пресс, 2011 – С. 122.
3. Львов Л. В. Модель эффективного управления персоналом малого бизнес-объекта / Л. В. Львов // Материалы IV Всероссийской профессиональной конференции с международным участием «Современное развитие малого бизнеса». – Челябинск.: ЧОУ ВО «ЧИЭП им. М. В. Ладосина», 2016 – С. 44– 47.

СОЛОДКОВА А.А., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SOLODKOVA A.A., DUBININA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР И ЕГО РОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

PUBLIC SECTOR AND ITS ROLE IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

Статья посвящена исследованию государственного сектора, который является важной частью российской экономики. Множество вопросов в экономике страны решает именно государственный сектор. При наличии работоспособной системы управления государственной собственностью и ее оптимальных масштабах государство в лице государственного сектора создает благоприятные условия для полноценного регулирования экономики. В статье рассмотрены основные показатели развития государственного сектора в российской экономике.

Abstract

Article is devoted to a research of a public sector which is an important part of the Russian economy. The set of issues in national economy is resolved by public sector. In the presence of an efficient management system a state-owned property and its optimum scales the state on behalf of a public sector creates favorable conditions for full regulation of economy. In article the main indicators of development of a public sector in the Russian economy are considered.

Ключевые слова: государственный сектор, российская экономика

Keywords: public sector, Russian economy

Государственный сектор представляет собой комплекс хозяйствующих субъектов, целиком или частично принадлежащих государственным органам власти или органам местного самоуправления [1].

Государственный сектор экономики включает в себя все экономические ресурсы, принадлежащие государству, и все организации, с помощью которых государство осуществляет регулирование национальной экономики. Это может быть государственный бюджет, государственные предприятия и организации в сферах управления, здравоохранения, образования, обороны.

Таким образом, участие государства в экономике находит отражение в таких показателях, как количество государственных предприятий, а также их распределение по отраслям экономики. Количество государственных предприятий приведено в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Количество унитарных предприятий, находящихся в федеральной собственности

Предприятия	2015		2016	
Всего	На 1 января	На 1 июля	На 1 января	На 1 июля
	1749	1633	1536	1425

По данным Росстата за последние два года, наблюдается спад количества предприятий, находящихся в государственной собственности с 1749 предприятий в январе 2015 года до 1536 в январе 2016 года. Разница составляет 213 предприятий всего за один год.

Рассмотрим распределение государственных предприятий по отраслям экономики. Данное распределение приведено в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Распределение государственных предприятий по отраслям экономики

Вид деятельности	2015		2016	
	На 1 января	На 1 июля	На 1 января	На 1 июля
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	240	224	210	190
Рыболовство, рыбоводство	17	10	8	7
Добыча полезных ископаемых	8	7	4	4
Обрабатывающие производства	309	304	293	278
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10	11	10	10
Строительство	127	117	107	98
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	129	120	112	97
Гостиницы и рестораны	45	40	35	33
Транспорт и связь	102	95	90	87
Финансовая деятельность	7	6	5	5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	609	561	532	493
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	23	22	22	23
Образование	18	15	10	9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	61	57	56	55
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	42	42	41	36

Согласно данным таблицы 1 и 2, уменьшение общего количества предприятий, находящихся в государственной собственности, сопровождается сокращением количества предприятий во всех отраслях экономики.

Так, сравнивая данные за январь 2015 и июль 2016 года, можно сказать, что есть отрасли, в которых произошло сильное сокращение предприятий. К ним относятся отрасли сельского хозяйства (сокращение на 50 предприятий), обрабатывающего производства (сокращение на 31 предприятие), строительства (сокращение на 29 предприятий), оптовой и розничной торговли (сокращение на 32 предприятия), аренды и предоставления услуг (сокращение на 116 предприятий).

Следует заметить стабильность в таких отраслях экономики, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды и государственное управление и обеспечение военной безопасности. В данных отраслях наблюдается абсолютная стабильность, то есть число предприятий осталось неизменным.

Важное место в государственном секторе экономики занимает государственный бюджет. Расходы государственного бюджета и их структура представлены в таблице 3 [4].

Таблица 3 – Расходы государственного бюджета и их структура

Статья расходов	2013	2014	2015	Темп роста 2015 к 2013, %
Социальная политика	3 833,1	3 452,4	615,9	16
Национальная оборона	2 103,6	2 479,1	1 261,0	59
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 061,6	2 086,2	251,7	12
Национальная экономика	1 849,3	3 062,9	269,2	14
Прочие расходы	2 644,6	2 815,3	422,1	15

Данные статистики позволяют сделать вывод об общем сокращении бюджета в 2015 году.

Следует отметить, что темп роста всех статей расходов, кроме национальной обороны, варьируется от 12 до 16 процентов. В то время как темп роста национальной обороны достигает 59 процентов.

Таким образом, можно сразу отметить то, что на национальную оборону расходуется самое большое количество бюджетных средств. Это позволяет сделать вывод о том, что финансирование национальной обороны более приоритетно для государства. Можно предположить, что это связано с политической ситуацией в мире.

Итак, становится ясно, что количество государственных предприятий сокращается так же, как и бюджет страны. Данные официальной статистики помогают понять, каким отраслям экономики и статьям расхода федерального бюджета отдает предпочтение государство.

Список литературы

1. Дубынина А.В. Государственный сектор в рыночной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 7. – с.20-23.
2. Перешеина М.Н., Дубынина А.В. Государственный сектор в российской экономике: особенности развития // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов. – 2016. – с.300-304.
3. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=9450081>
4. Министерство финансов РФ // <http://info.minfin.ru/fbrash.php>

СОЧКА В.Э., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский национальный университет имени В.И. Даля

SOCKA V.E., KUTSENKO N.A.

Luhansk National University named after V.I. Dahl

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

THE ESSENCE OF FINANCIAL SECURITY OF THE STATE REGIONAL POLICY

Аннотация

В статье, опираясь на результаты исследования сущности финансового обеспечения политики в целом и предложенную модель их взаимосвязи, выделяются особенности и приводится определение финансового обеспечения государственной региональной политики.

Abstract

In the article authors define the features and provides definition of the state regional policy financial support grounding on research of policy financial support in general and proposed model of their interaction.

Ключевые слова: государственная политика, государственная региональная политика, финансовое обеспечение, ресурсное обеспечение.

Key words: state policy, state regional policy, financial support, sourcing

Среди отечественных и зарубежных, в том числе, российских, исследований в области управления и государственного управления в частности можно выделить два основных подхода к опреде-

лению ресурсного обеспечения – статический и управленческо-логистический. По нашему мнению, более корректным является именно управленческо-логистический подход, поскольку любые ресурсы имеют ценность только в соответствии с потребностями деятельности, в частности субъектов государственной региональной политики [3, с.145].

Исходя из такого подхода можно выделить такие свойства ресурсного обеспечения:

- оно является системной деятельностью по мобилизации, накоплению, преобразованию и распределению ресурсов;
- является результатом ресурсного обеспечения;
- является потоком ресурсов в различных их формах и видах до конечного потребителя, который может быть как внутри, так и снаружи организационной системы;
- собственно ресурсное обеспечение и ресурсы являются лишь средствами эффективного достижения определенных целей организационной системы, в частности государственной политики или общества в целом.

Достаточно распространенной является классификация ресурсного обеспечения в соответствии с видами его объекта, среди которых особое место занимают финансовые ресурсы. Это соответственно является основанием для выделения финансового обеспечения как вида отдельного ресурсного обеспечения [2, с. 196]. Ресурсное обеспечение, как и любая деятельность, должно сопровождаться управлением, что обеспечивает надлежащую эффективность и результативность этой деятельности. В связи с этим Т.Безверхнюк выделяет в ресурсном обеспечении следующие подсистемы:

- 1) управляющую – определение вертикального распределения полномочий между субъектами управления;
- 2) целевую – заключается в формировании целей ресурсного обеспечения;
- 3) функциональную – собственно действия по ресурсному обеспечению;
- 4) обеспечение – создание условий для функционирования других подсистем ресурсного обеспечения в целом [1, с. 249].

Однако, по нашему мнению, не совсем корректно выделять отдельную подсистему обеспечения, поскольку выполнение ее функций обеспечивается другими подсистемами ресурсного обеспечения. К тому же целевая и управляющая подсистемы могут быть объединены в управленческую подсистему, поскольку обе призваны гарантировать надлежащую эффективность и результативность функциональной подсистемы.

Исходя из указанного финансовое обеспечение можно представить как системную деятельность, которая включает две составляющие:

- основная деятельность – реализует его назначение и состоит в мобилизации, накоплении, преобразовании и распределении финансовых ресурсов на пути к конечному их потребителю с целью достижения целей определенной организационной системы (функциональная подсистема);
- управленческая деятельность – деятельность, призванная гарантировать надлежащую эффективность и результативность финансового обеспечения (управленческая подсистема) [4, с.264].

Поскольку финансовое обеспечение как вид ресурсного обеспечения в целом относится к организационной функции управления, то оно является неотъемлемой частью любого элемента системы формирования и реализации государственной региональной политики и играет важную роль в формировании и обеспечении функционирования механизмов принятия и реализации политических решений [5, с.130]. С другой стороны, финансовое обеспечение является необходимым элементом собственно реализации государственной политики через ее финансовый механизм как совокупности инструментов управленческого воздействия органов публичной власти на общество [5, с.132-133].

Соответственно, можно предложить изображенную на рисунке 1 модель связи формирования и реализации государственной политики по ее финансовому обеспечению, как системную деятельность по поводу мобилизации, накопления, преобразования и распределения финансовых ресурсов на пути к конечному их потребителю с целью реализации ее целей. Деятельность по финансовому обеспечению сопровождается собственной «внутренней» подсистемой управления, цели которой являются подчиненными целям государственной политики.

Особенности финансового обеспечения формирования и реализации именно государственной региональной политики определяются чертами, которые выделяют ее среди других видов государственной политики. Несмотря на присущие финансовому обеспечению государственной региональной политики как обеспечительной, так и действенной функций, существует определенная нечеткость их распределения, поскольку конечными потребителями финансовых ресурсов могут быть субъекты политики, которые одновременно представляют интересы ее объекта.

«Многогранность объекта политики также определяет множественность других возможных их потребителей. Поскольку инструментами государственной региональной политики является не только государственная ресурсная помощь, но и регулирования отношений между ее субъектами и другими участниками жизни регионов, то вполне естественно, что объектом собственно финансового обеспечения могут быть смешанные собственные и привлеченные финансовые ресурсы государственного и местных бюджетов и других субъектов политики разных уровней» [6, с.123]. Подобная сложность объекта финансового обеспечения государственной региональной политики, неоднозначность функций, множественность субъектов и соответственно сложность управляющей и целевой подсистем вполне логично приводит к децентрализации и бюрократизации функциональной подсистемы.

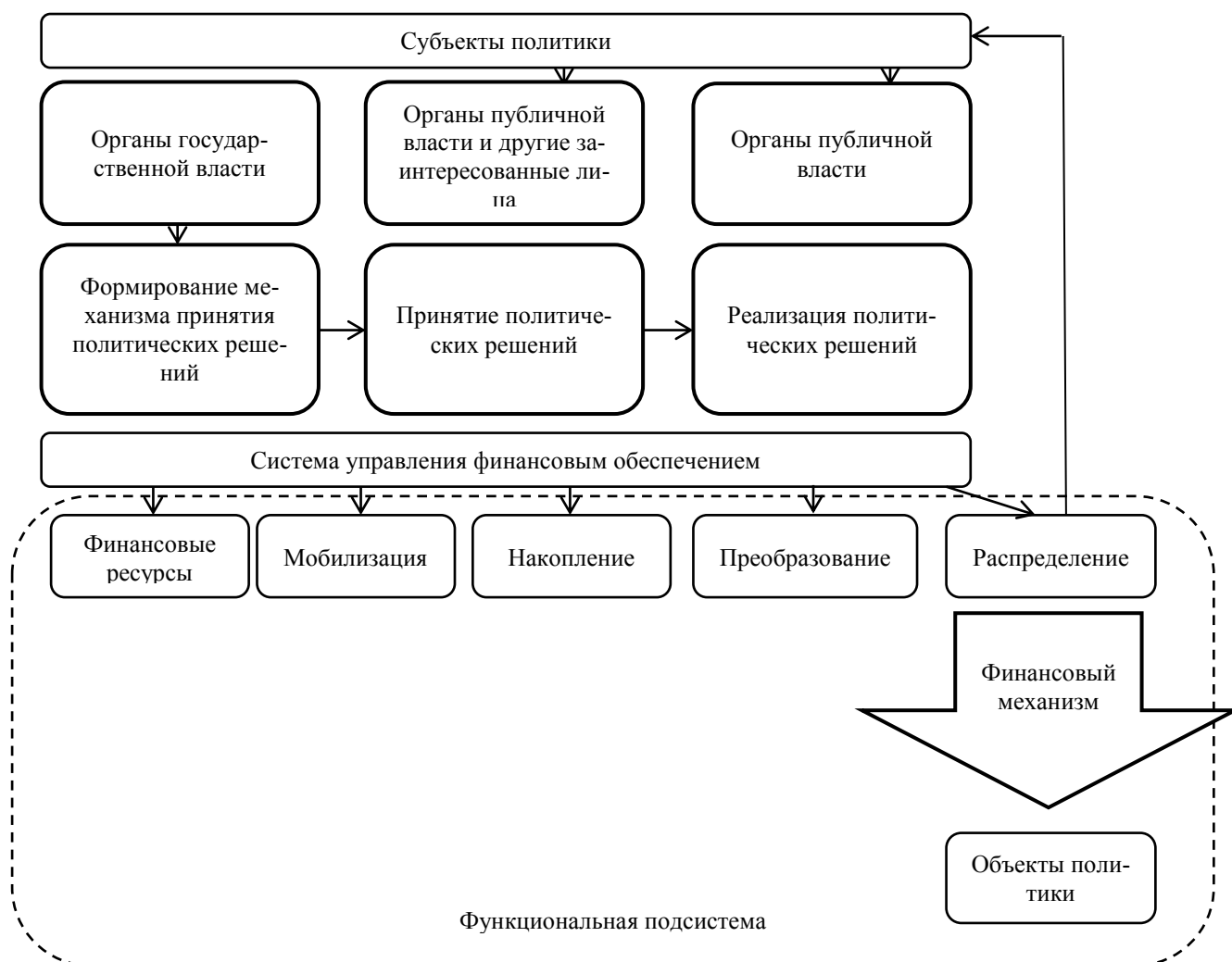


Рисунок 1 – Модель связи формирования и реализации государственной политики с ее финансовым обеспечением

Таким образом, финансовое обеспечение государственной региональной политики можно определить как структурированную системную деятельность, которая включает две составляющие:

1) функциональную подсистему как деятельность по поводу мобилизации, накопления, преобразования и распределения публичных, частных и общественных финансовых ресурсов на пути к объектам и субъектам государственной региональной политики с целью согласования интересов государства и регионов;

2) подсистему управления, которая в соответствии с целями государственной региональной политики призвана гарантировать эффективность, результативность и справедливость деятельности функциональной подсистемы.

Как показали многочисленные исследования опыта финансового обеспечения региональной политики, определенные выше особенности финансового обеспечения государственной региональной

ной в целом являются источником существенных ограничений и рисков его осуществления. «Так, множественность возможных потребителей соответствующих финансовых ресурсов подчеркивает проблему ограниченности ресурсов вообще. Вместе с введением справедливости как одного из приоритетов эта особенность финансового обеспечения государственной региональной политики повышает риски потери целеустремленности использования и распыления соответствующих ресурсов» [7, с.6-9]. Ограничения и риски осуществления финансового обеспечения государственной региональной политики являются причиной повышения роли его обеспечительной функции, прежде всего через значительную потребность в высококачественном управленческом персонале, как в управленческой, так и в функциональной подсистемах.

Следуя управленческо-логистическому подходу к определению ресурсного обеспечения политики в целом, финансовое обеспечение государственной региональной политики может быть определено как структурированная системная деятельность по поводу мобилизации, накопления, преобразования и распределения публичных, частных и общественных финансовых ресурсов на пути к объектам и субъектам государственной региональной политики с целью согласования интересов государства и регионов, и состоит из функциональной подсистемы и подсистемы управления.

Финансовое обеспечение именно государственной региональной политики пока отмечается формализованной подсистемой управления и децентрализованной и бюрократизированной функциональной подсистемой, что характеризуется отсутствием четкого разграничения обеспечительной и действенной функций. Эти особенности финансового обеспечения государственной региональной политики создают значительную потребность в высококачественном персонале, который способен предотвратить потерю целеустремленности и распыленности использования ресурсов и максимизировать скорость принятия решений в высокоформализованной и децентрализованной системе управления.

Список литературы

1. Безверхнюк Т. М. Система ресурсного обеспечения регионального управления: концептуальные основы развития и механизмы функционирования: Дис. ... Д-ра наук: 25.00.02 / Безверхнюк Татьяна Николаевна. - Одесса: [б. и.], 2009. - 441 с.
2. Государственное управление: учеб. пособие. / А. Ф. Мельник, А. Ю. Оболенский, А. Ю. Васина, Л. Ю. Гордиенко; под ред. А. Ф. Мельник. - М.: Знание-Пресс, 2003. - 343 с. - (Высшее образование XXI столетия).
3. Нижний Н. И. Региональная политика на рубеже XX-XXI вв. : новые приоритеты / М. И. Нижний. - К.: Наукова. мнение, 2006. - 511 с.
4. Казаков В. В. Экономическая основа управления региональными системами / В. Казаков // Вест. Томск. гос. ун-та. - 2009. - № 325. - С. 130-134.
5. Куприй А. Процесс создания государственной политики как объект научных исследований / Куприй А. // Государственное управление: теория и практика: электрон. специальность. изд. - 2006. - № 2. - Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-2/txts/POLITICHNI%5C06kvoond.pdf>
6. Тертичка В. В. Механизм формирования и осуществления государственной политики / В. Тертичка // Вестн. гос. службы Украины. - 2004. - № 4. - Режим доступа: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=3863AA9A63F8228505A3005F9893F2BE?art_id=37716
7. Французова Н. А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации / М. А. Французова // Транспортное дело России. - 2008. - № 3. - Режим доступа: http://www.morvesti.ru/archiveTDR/section.php?SECTION_ID=1352

СТАРУХИНА А.О., КЕТОВА И.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

STARUKHINA A.O., KETOVA I.A.

Financial university under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

STATE REGULATION OF FINANCIAL COMPANIES

Аннотация

В статье рассматриваются современные инструменты и методы государственного регулирования финансовой деятельности предприятий для реализации выработанной экономической политики. Приведены примеры эффективно функционирующих комплексов мер, способствующих ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий, ускорению научно-технического прогресса.

Abstract

The article deals with the modern tools and methods of state regulation of the financial activities of enterprises to implement generated economic policy. Examples of well-functioning systems of measures that will accelerate the development of certain sectors of the economy, creating new industries and advanced technologies, accelerate scientific and technological progress.

Ключевые слова: государство, регулирование, финансы, деятельность, предприятие.

Keywords: state, regulation, finance, activity, company.

Одним из основных направлений государственной деятельности является создание соответствующих условий для развития экономики. Осуществление фискальной, инвестиционной, ценовой, амортизационной, денежно-кредитной политики должно проводиться комплексно, не разрушая рыночных основ и не допуская кризисных явлений. К основным функциям государства в данной сфере можно отнести поддержание рыночной экономики, осуществляемое прямыми инструментами и государственное регулирование, осуществляемое косвенными инструментами.

Актуальность темы заключается в том, что государству каждый день приходится управлять данными инструментами, поочередно усиливать или ослаблять их влияние в зависимости от текущей экономической обстановки для выполнения главной цели - реализации выработанной экономической политики государства. Происходит это, в основном, с помощью решения основных задач: создания новых общеэкономических, правовых и социальных условий, разработки и внедрения правил, обеспечивающих действенное их функционирование; контроль выполнения этих правил, не подрывая основ социально-экономической системы, то есть, не подрывая права собственности и свободы хозяйственной деятельности.

Предметом исследования в данной статье является государственное регулирование финансовой деятельности предприятий. Это сложный и многогранный процесс, который способствует ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий, ускорению научно-технического прогресса.

В научной литературе под государственным регулированием финансовой деятельности предприятий представляют процесс нормативно-правового регламентирования условий, формирования их внешних и внутренних финансовых отношений и осуществления основных видов финансовых операций.

В современном государстве к основным методам государственного регулирования финансовой деятельности относят:

- регулирование налоговой системы;
- контроль над ценами;
- разработка инструментов для нормального функционирования внешнеэкономической деятельности;
- управление в области денежного обращения;
- регулирование в сфере кредитования;
- создание форм платежей и расчетов;
- организация обращения ценных бумаг;
- эффективное распределение бюджетного финансирования;
- предоставление государственных гарантий;
- лицензирование отдельных видов деятельности.

Примером современного эффективного государственного регулирования финансовой деятельности предприятия является создание благоприятных условий для развития малого предприни-

мательства, предоставления им дополнительных прав и льгот. На сегодняшний день у предприятия, находящегося в статусе субъекта малого предпринимательства и внесенного в реестр, размещенного на сайте Федеральной налоговой службы России, появляются дополнительные права и льготы:

- право на ведение упрощенного учета, не применяя двойной записи и применение специальных упрощенных форм бухгалтерской отчетности;
- участие в государственных закупках на preferential условиях, ведь заказчики обязаны закупать у них не менее 15 процентов от совокупного годового объема закупок;
- право на надзорные каникулы плановых проверок из ФМС России, Роструда, Госпотребнадзора, Ростехнадзора в 2017–2018 годах;
- право на поддержку от государства в виде финансовой, имущественной, информационной, консультационной и других видов поддержки. Полный перечень видов помощи перечислен в статьях 17–25 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ;
- право на уплату единого налога при упрощенной системе налогообложения по пониженным ставкам, действующих в некоторых регионах. Кроме того, в регионе могут быть установлены льготы по налогу на имущество и транспортному налогу для субъектов малого предпринимательства.

Одним из примеров применения данных льгот в Челябинской области является понижение ставки на уплату единого налога при упрощенной системе налогообложения до 10% для налогоплательщиков, которые платят единый налог с разницы между доходами и расходами и до 3% для налогоплательщиков, которые платят единый налог с доходов по установленным видам деятельности (Закон Челябинской области № 277-ЗО от 25.12.2015 года).

Так же на основании Закона Челябинской области № 101-ЗО от 28.01.2015 года для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей на упрощенке и патенте региональные власти установили ставку в размере ноль процентов со дня их государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей непрерывно не более двух налоговых периодов в пределах двух календарных лет. Нулевая ставка распространяется на конкретные установленные виды предпринимательской деятельности в производственной, социальной и научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.

На территории Челябинской области успешно функционирует Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Челябинской области» № 250-ЗО от 27 марта 2008 года, включающий в себя и другие виды поддержки финансовой деятельности предприятий, а именно:

- 1) финансовую поддержку, путем предоставления субсидий на безвозмездной и безвозвратной основе юридическим лицам;
- 2) имущественную поддержку, путем предоставления во владение имущества, находящегося в государственной собственности Челябинской области, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях;
- 3) информационно-консультационную поддержку;
- 5) поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- 6) поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства;
- 7) поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в области ремесленной деятельности;
- 8) поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- 9) поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность;
- 10) иные формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказываемые за счет средств областного бюджета в соответствии с государственными программами.

Таким образом, рассмотрев некоторые методы государственного регулирования финансовой деятельности предприятий можно сделать вывод, что в настоящее время государством создаются и успешно функционируют многие комплексы мер в области экономической политики. Отдельное внимание уделяется развитию малого предпринимательства, что способствует развитию конкурентной среды, росту численности самозанятого населения, а также увеличению доли субъектов малого предпринимательства в производстве валового регионального продукта.

Список литературы

1. Современные финансовые механизмы и инструментариум развития хозяйствующих субъектов // Якушев А.А., Максимова Т.В., Лысенко Ю.В., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Ципла-

кова Е.М., Хлестова К.С. // Монография / Челябинск, 2016.

2. Современные вопросы развития финансовой системы: сборник трудов Международной заочной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов (15 ноября 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Луганский национальный университет имени Владимира Даля. – Челябинск, 2016.

3. Актуальные проблемы экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 марта 2015 г., г. Уфа) в 2 ч. Ч.2/ - Уфа: Аэтерна, 2015.

4. Закон от 27.03.2008 № 250-ЗО «О развитии малого и среднего предпринимательства в Челябинской области», в редакции от 27.12. 2016 г.

ТИМОФЕЕВА Е.Д.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» Челябинский филиал

TIMOFEEVA E.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

Аннотация

В современных экономических условиях развитие малого бизнеса становится важнейшим инструментом успешного социально-экономического развития общества и роста эффективности производства. Вместе успешному развитию малого бизнеса препятствует целый ряд проблем. В статье рассмотрены показатели, характеризующие основные тенденции развития малого бизнеса в российской экономике.

Abstract

In modern economic conditions development of small business becomes the most important instrument of successful social and economic development of society and growth of production efficiency. Together successful development of small business is interfered by a number of problems. In article the indicators characterizing the main tendencies of development of small business in the Russian economy are considered.

Ключевые слова: малый бизнес, тенденции развития, проблемы развития.

Keywords: small business, tendencies of development, development problem.

В России предприятия малого бизнеса отличаются от предпринимательства других развитых стран, в экономике которых малый бизнес играет значительную роль.

Анализ развития сферы малого бизнеса позволил сделать вывод, что в России малых предприятий закрывается больше, чем появляется новых. По статистике 3,4% малых предприятий существует более трех лет, оставшиеся перестают действовать раньше.

По данным ФНС по состоянию на 1 января 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей, при этом прекратили свою деятельность 7,7 млн. человек, т.е. предпринимателей, прекративших свою деятельность, значительно больше, чем начавших (рис.1).

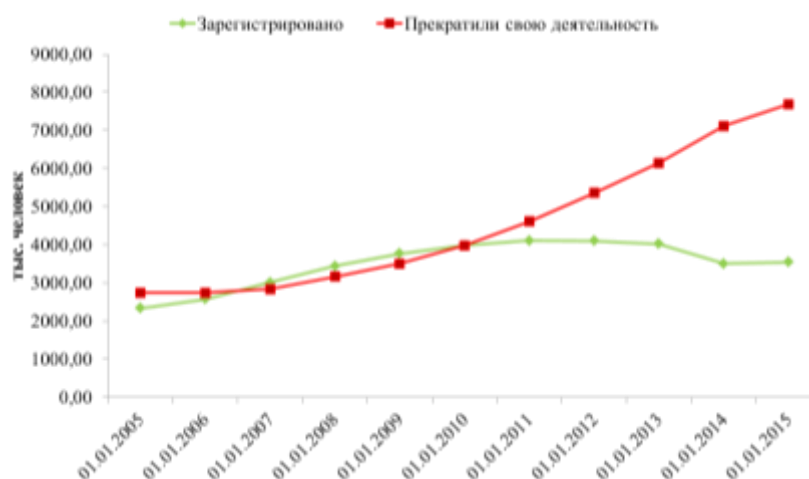


Рисунок 1 – Число зарегистрированных и прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей и фермерских хозяйств

Главные предпосылки данной негативной тенденции – административные и экономические барьеры, трудное и объемное законодательство, которое часто изменяется. При этом действительного информирования о происходящих изменениях нет, а использование услуг профессиональных юристов для малых предприятий весьма затратно. В результате предприниматели часто ошибаются и нарушают законодательство, что выливается в крупные штрафы.

Постоянное повышение цен на сырье, в результате скачков курса рубля и большие ставки по кредитам является одной из главных экономических причин неразвитости данного сегмента предпринимательства.

Заметим, что общее количество регистрирующихся индивидуальных предпринимателей с января 2014 года по апрель 2015 года ежемесячно увеличивается в среднем на 50 тыс. предпринимателей (рис. 2).



Рисунок 2 – Общее число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей

При этом регистрация фермерских хозяйств, растет более быстрыми темпами – до 2 тысяч хозяйств в месяц в среднем. Но, несмотря на активный рост фермерских хозяйств, ежемесячно прекращают свою работу в среднем 1462 хозяйства.

На рисунке 3 представлены данные о количестве зарегистрированных малых предприятиях по видам экономической деятельности за 2013-2014 гг.



Рисунок 3 – Количество зарегистрированных малых предприятий по видам экономической деятельности

Согласно данным рисунка 3, лидирующие позиции занимают предприятия в области розничной и оптовой торговли. В 2014 году их количество составило 81 3593 ед., что на 6 823 ед. больше, чем в 2013 году. На втором месте находятся предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом. В 2014 году их количество равнялось 42 234 ед., что на 8 336 меньше, чем в 2013 году.

Рисунок 4 отражает данные показатели оборота зарегистрированных малых предприятиях по видам экономической деятельности за 2013-2014 гг.



Рисунок 4 – Оборот зарегистрированных малых предприятий по видам экономической деятельности, млрд. руб.

Исходя из данных рисунка 3, по объемам оборота в малом бизнесе первое место занимают предприятия оптовой и розничной торговли – более 15 трлн. рублей в 2014 год. На втором месте по данному показателю находятся предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью – около 3 трлн. рублей.

Подводя итоги можно сказать, что малому бизнесу в России необходимо обеспечение поддержки со стороны государства, создание равных конкурентных условий для успешного ведения бизнеса. Только тогда малый бизнес будет способствовать развитию российской экономики.

Список литературы

1. Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В. Формирование модели инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства // Социум и власть. – 2016. – № 3 (59). – с.73-79.
2. Дубынина А.В., Хилинская И.В. Финансовое взаимодействие кредитных организаций и предприятий малого и среднего предпринимательства // Агропродовольственная политика России. – 2016. – №8 (56). – с.44-47.
3. Пять проблем малого бизнеса в России / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.biznes-zakon.ru/blog/5-problem-malogo-biznesa-v-rossii/>.
4. Малый бизнес в России: цифры и факты / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/business/26003-kak-zhivet-malyy-biznes-v-kpizis-tsifry-i-fakty.html>.

УРУНБАЕВА Н.А.

Финансово-экономический институт Таджикистана

URUNBAEVA N.A.

Financial and Economic Institute of Tajikistan

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF WATER AS A FACTOR IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Аннотация

В статье рассматриваются принципы оптимальности распределения и использования водных ресурсов в отраслях национальной экономики. Предложены механизмы устойчивого водопользования путем разработки систем организационных мер, направленных в более экономном и эффективном использовании водных ресурсов.

Abstract

This article discusses the principles of optimal allocation and use of water resources in the sectors of the national economy. The mechanisms of sustainable water management by developing a system of organizational measures in a more economical and efficient use of water resources.

Ключевые слова: водные ресурсы, устойчивое водопользование, орошаемое земледелие, объём водопотребления, водные ресурсы, дефицит воды.

Keywords: water resources, sustainable water use, irrigated agriculture, the volume of water use, water resources, water scarcity.

Переход к устойчивому развитию экономики регионов, соблюдение принципов оптимальности распределения и использования водных ресурсов в отраслях национальной экономики, предполагает учета многообразия условий и способов водопользования, обуславливают необходимость сбалансированное решение проблем социально-экономического развития и сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала. В свою очередь, необходимость создания условий для нового режима системы водопользования, отвечающего требованиям устойчивого развития, в условиях дефицитности водных ресурсов, рост народонаселения и ограниченности земельных ресурсов предполагают изменения во всей системе управления экономикой. В связи с этим, изучение опыта устойчивого механизма водопользования и

их развития в Республике Таджикистан в условиях обострения экологической и продовольственной ситуации является актуальным и своевременным.

Социально-экологические и экономические последствия устойчивого водопользования в развитых странах мира в последние десятилетия, поставили многие страны перед угрозой, связанной с использованием водных ресурсов в хозяйственной деятельности для дальнейшего развития сельского хозяйства, прежде всего орошаемого земледелия. Она обусловлена, прежде всего, приоритетного значения водных ресурсов как основного фактора устойчивости продуктивности сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения потребностей быстрорастущего населения мира в продовольственных продуктах. При этом рациональное и устойчивое водопользование рассматривается как основа длительного, векового их использования для производственных и других потребностей общества.

Опыт показывает, что без вмешательства государства решение задачи устойчивого водопользования как в региональных, национальных, так и мировых масштабах практически невозможно. Анализ оценке степени совершенства механизмов управления водными ресурсами представляется очень важными как с позиции оптимизации водохозяйственной деятельности, так и в плане пригодности методов и применяемости способов управления водными ресурсами. При этом управление водопользованием должно базироваться не только на объективной оценке экологической ситуации, но и на анализе социально-экономического потенциала хозяйственной деятельности производителей продукции.

Усиление дефицита оросительной воды и нарастания водной конкуренции в условиях дефицита водных ресурсов и источников привлечения дополнительного объема водных ресурсов и со всеми вытекающими отсюда последствиями предполагает необходимость поиска путей более рационального и экономного использования имеющихся водных ресурсов. Именно здесь нужно искать и реализовать варианты более устойчивого использования оросительной воды. В нынешних условиях устойчивость водопользования требует сочетания целей развития и тесного взаимодействия сельского и водного хозяйства как единое целое. Все это свидетельствует об актуальности проблемы водопользования, без решения которой преодоление дефицита и качества водных ресурсов является затруднительным.

Наряду с ограниченными водными ресурсами для орошения нарастает дефицит пресной воды, в том числе и в так называемых критичных регионах, зонах рискованного земледелия. Если в 2005 году напряженность с обеспечением водой испытывала примерно девятая часть населения планеты, то к 2025 году, по прогнозам ученых, будет ощущать нехватку воды до 37% населения и от недостатка пресной воды постоянно страдают примерно 1,5 млрд. человек в мире.[1,65] Согласно прогнозам, учитывая нынешние темпы роста населения, объемы потребления воды и нашу нерациональность при обращении с водой, к 2050г. около 30% от 9 - миллиардного населения будет не в состоянии полностью удовлетворить свои потребности в воде. При этом подаваемая для орошения и водоснабжения населения качество воды часто не отвечает предъявляемым требованиям.

В Центральной Азии всегда существовал культ воды и, поэтому бережное отношение к эффективному использованию орошаемых земель был, есть и сохраняется на протяжении веков. Это связано с наличием богатых водно-земельных ресурсов и возможностью строительства совершенных мелиоративно-ирригационных сооружений. Об этом писали и первые русские исследователи (и завоеватели) Центральной Азии. Из вышесказанного следует, что в глубокой древности таджиками уже были выработаны рациональные способы организации использования орошаемых земель, управления водными ресурсами.

Тенденции усиления дефицита воды, ухудшение ее качества и рост деградации источников водоснабжения особенно характерны для стран Центральной Азии, прежде всего для Таджикистана. Высокие темпы роста населения, развитие и расширение водоемких культур и производств усиливают дефицит воды, приводят к деградации водосборных бассейнов, обуславливая тем самым повышение ценности воды как незаменимого природного ресурса. Поэтому рост масштабов водопользования и загрязнение водных ресурсов обуславливают необходимость поиска наиболее устойчивых механизмов достижения рационального использования и охраны водных ресурсов, ориентированных не только на рост эффективности развития сельского хозяйства, но и минимизации отрицательных последствий функционирования национальной экономики и ее отдельных секторов.

Республика Таджикистан - страна с богатейшими ресурсами водных ресурсов. Общий объем стока рек, проходящих по территории республики, составляет, по данным Института «Таджикгипроводхоз», $65,1 \text{ км}^3$, из которых $52,2 \text{ км}^3$ формируется собственно в пределах республики. Наряду с богатым речным стоком на территории республики расположено около 72% всех озер бассейна Амуда-

рья с общим объемом воды в 46,5 км³. В функционирующих в стране 9 водохранилищах ирригационного и ирригационно-энергетического назначения аккумулировано 15,4 км³ воды, из них 7,5 км³ составляют полезный объем.

Основным потребителем воды в Таджикистане является орошаемое земледелие (табл.1.).

Таблица 1 - Динамика основных показателей использования водных ресурсов в сельском хозяйстве, млн. м³*

Показатели	1990г		Годы				2015 г.		2015г к 1990, в %
	млн.м ³	млн.м ³	1995	2000	2005	2010	млн. м ³	в %	
Всего забрано воды	13461,0	13461,0	12120,0	11620,0	9971,0	8262,6	9131,1	100,0	67,8
в т.ч. подземных	1121,0	1121,0	1467,0	1370,0	1370,0	1370,0	1372,1	15,0	122,4
Всего использовано воды	11169,5	11169,5	10358,0	9279,0	8304,6	6859,0	7528,9	82,4	67,5
в т.ч. на орошение регулярное	9395,0	9395,0	7599,0	6733,0	6912	4609,7	5049,7	55,3	53,7
на производственные нужды	594,0	594,0	1093,0	920,0	927,0	934,0	1026,0	11,2	172,7
на хозяйст.-питьевые нужды	484,8	484,8	951,0	1021,0	1052	1064,0	1071,0	11,7	220,9
Сельхозводоснабжение	695,7	695,7	715,0	605,0	247,9	251,3	382,2	4,2	54,9
Потери при транспортировке	2291,5	2291,5	1762	2341,0	1666,4	1403,6	1602,2	17,6	69,9

На долю сельского хозяйства приходится около 93% потребляемой в стране пресной воды. Практически 95% продукции растениеводства республика получает с поливных площадей. Коммунальный сектор потребляет соответственно 3% и промышленность 4%. При этом промышленный сектор использует поверхностные и подземные воды примерно в равных количествах. В среднем ежегодный объем потребления воды составляет 12,5 -13,0 км³, при этом около 4,5 км³ (40%) отводится в поверхностные водоемы в виде коллекторно-дренажных и прочих сбросных вод. Наибольший ежегодный объем водопотребления до 15 км³ и более наблюдался в 1977-1984 годах. На современном этапе Таджикистану выделены водные ресурсы объемом 14,29 км³. Интересно отметить, что в 1960 году общий водозабор в республике составлял 8,0 км³, таким образом, за последние 30 лет потребности водопотребления страны возросли на 40%.

В настоящее время водопользование в регионе осуществляется с изъятием водного ресурса из водных объектов (хозяйственно-питьевое, производственное, сельскохозяйственное водоснабжение и орошение) и без изъятия (гидроэнергетика, рыбное хозяйство, водный транспорт, рекреация). На долю сельского хозяйства приходится около 93% потребляемой в стране пресной воды. Практически 95% продукции растениеводства республика получает с поливных площадей. Фактически 74% всей потребляемой воды используется на нужды регулярного орошения, 3% на хозяйственно-питьевые нужды, 4% на производство, 4% на сельскохозяйственное водоснабжение. Потери воды при транспортировке составляют примерно 17%, что является прямым следствием низкой эффективности оросительных каналов и прочих водохозяйственных сооружений, коэффициент полезного действия которых находится в пределах 0,55 - 0,65.

Прямой метод орошения потребляет 14-16 тыс. м³ воды на гектар, тогда как альтернативные методы могли бы сократить расход воды для этих целей на 15-25%, однако из-за высокой стоимости они практически не используются. Общая площадь орошаемых земель в стране составляет 720 тыс. га, при этом хлопок является главной поливной сельскохозяйственной культурой.

Следует добавить, что в весенне-летний период при активизации ирригационных поливов действующие водохранилища функционируют преимущественно в ирригационном режиме, регулируя естественный режим рек, которые в Согдийской области в основном за счет следующих водохранилищ таблица 2.

Вместе с этим, несмотря на богатый запас водных ресурсов, Таджикистан всегда сталкивался с определенными трудностями при их использовании, главным образом, при орошении земель. Прежде всего, ярко наблюдается неравномерное распределение стока рек по территории республики.

Таблица 2 - Водохранилища Согдийской области

Название водохранилища	Река	Объём млн. м ³		Характер регулирования	Год завершения строительства
		Полный	Полезный		
Дагансайское	Дагансай	28,0	14,0	Сезонный	1983
Каттасайское	Каттасай	55,0	36,6	Сезонный	1966
Кайракумское	Сырдарья	4166,0	2600,0	Сезонный	1956

Указанные обстоятельства, а также расчлененный характер горно-долинного рельефа территории области накладывают большие сложности и серьезные ограничения при использовании имеющихся запасов водных ресурсов. Именно, труднодоступность земель для самотечного орошения стала важнейшей предпосылкой для формирования современной системы водохозяйственного комплекса, включающего сложнейшие и уникальные гидротехнические сооружения, способные оросить сотни тысяч гектаров земли.

В связи с этим уровень развития орошаемого земледелия в целом определяет динамику объема забора и общую эффективность использования водных ресурсов в масштабе республики. На долю промышленности и коммунального хозяйства приходится сравнительно небольшая часть речного стока - 3,1% и 1,8% соответственно. В течение 90-х гг. в связи со спадом производства в сельском хозяйстве, закрытием ряда промышленных предприятий и сокращением площади орошаемых земель общий объем забора воды из источников сократился на 1,84 км³ (или на 12,7 %). В 2000 г. объем используемой воды по сравнению с 1997 г. уменьшился на 0,759 км³ (или на 6,2%), а в 2008г. - на 0,891 км³ (или на 9,3%).

В Таджикистане до 40% орошаемых земель обслуживаются насосными станциями, более 140 тыс. га земель испытывают дефицит воды с уровнем водообеспеченности в пределах 55-65% из-за не за регулированности стока и маломощности источников. Решение этой задачи требует строительства водохранилищ и осуществления межбассейновых перебросок вод.

Необходимо отметить, что «...на долю отраслей орошаемого земледелия приходится 80-82% валовой продукции, 85-87% полученного дохода от всего сельскохозяйственного производства республики. Продуктивность орошаемых земель более чем в 5 раз выше продуктивности богарных пашен, что свидетельствует о социально-экономическом значении орошаемых пашен в Таджикистане [2, 8].

Поливные земли в республике Таджикистан при самых низких и постоянно сокращающихся удельных показателях в Центральной Азии давали самую высокую в регионе отдачу с каждого гектара, обеспечивали самую высокую урожайность тонковолокнистых сортов хлопчатника в мире. В целом, на долю орошаемое земледелие приходится около 90% от общего объема забираемой воды. В связи с этим, вопросы улучшения водопользования напрямую связаны с оптимизацией функционирования отраслей орошаемого земледелия, где значителен удельный вес водоемких культур. Все это привело к увеличению объема водозабора из источников, росту потери при транспортировке и нерациональному использованию водных ресурсов в целом и, как следствие, к усилению дефицита оросительной и загрязнения водных источников.

Следовательно, решение задачи обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства и достижения продовольственной безопасности в Таджикистане напрямую связано с реализацией комплексных и радикальных мер в сфере мелиорации и водного хозяйства.

По нашему мнению выход из создавшегося положения заключается в отказе от чисто потребительского подхода к использованию водно-земельных ресурсов, сокращении техногенного воздействия на водные системы и восстановлении нарушенных экосистем в объеме, необходимом для поддержания устойчивости и дальнейшего развития орошаемого земледелия и сельского хозяйства в целом. Возникает необходимость в разработке механизмов реализации эколого-ориентированного развития сельского хозяйства. И приоритетным направлением при этом должно быть формирование устойчивого механизма использования водных ресурсов.

Список литературы

1. Данилов-Данильян В. И. Дефицит пресной воды и мировой рынок // Водные ресурсы. – 2005. – Том 32. - № 5. – С. 65.
2. Исайнов Х.Р. Эколого-экономические проблемы развития мелиорации в сельском хозяйстве (на примере орошаемого земледелия Таджикистана). - Душанбе: «Ирфон», 2003. – С. 8.

3. Одинаев Х. А., Норов Х. Г. Развитие механизмов управления водопользованием в сельском хозяйстве // Вестник ТНУ (серия экономических наук). - № 6(62), 2010.

УСТЫМЧУК С.С., ИБРАГИМОВА А.М.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Калужский филиал

Научный руководитель: **СОЛЯРИК М.А.**, к.э.н.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Калужский филиал

USTYMCHUK S.S., IBRAGIMOVA A.M.

Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of Russian Federation,
Kaluga branch

Supervisor: **SOLYARIK M.A.**,

Candidate of Economic Sciences.

Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of Russian Federation,
Kaluga branch

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

THE ROLE OF THE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Аннотация

В данное время для эффективного функционирования организации все больше времени уделяется финансовому менеджменту. В работе рассматривается сущность и основные концепции финансового менеджмента. Сложная рыночная среда требует адекватного механизма управления различными хозяйственными процессами. Грамотное управление организацией основано на поиске эффективных путей финансирования, а также определение тенденций развития финансовой политики.

Abstract

At this time, for the effective functioning of the organization more and more time is devoted to financial management. The paper deals with the essence and the basic concepts of financial management. The difficult market environment requires an adequate variety of economic process control mechanism. Proper management of the organization is based on the search for effective ways of financing, as well as the identification of trends of development of financial policy.

Ключевые слова: менеджмент, финансовый менеджмент, финансовый механизм, финансовые ресурсы.

Keywords: management, financial management, financial mechanism, financial resources.

Финансовый менеджмент – это наука об управлении финансами, финансовой деятельностью и финансовым состоянием предприятия, которая изучает:

- 1) проблемы инвестирования финансовых средств во внеоборотные активы предприятия и оценку их эффективности;
- 2) проблемы формирования и использования оборотных средств предприятия и оценку их эффективности;
- 3) проблемы формирования себестоимости, выручки и прибыли предприятия;
- 4) проблемы оптимизации источников финансовой деятельности предприятия;
- 5) управление финансовым состоянием предприятия;
- 6) оценку и управление рыночной стоимостью предприятия.

Финансовый менеджмент является частью общего менеджмента. Он в первую очередь направлен на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объемов капитала, а так-

же на достижение конечной цели хозяйствующего субъекта – получение прибыли. Целью финансового менеджмента является выработка управленческих решений, направленных на достижение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития организации в текущем и перспективном периоде.

Основной и главной целью финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников организации. Выражение указанной цели заключается в обеспечении максимизации рыночной стоимости, а также в реализации финансовых интересов собственников организации. Эффективное управление финансовой деятельностью заключается в соблюдении ряда принципов, основными из которых являются:

- интегрированность управления финансовым состоянием с общей системой управления организацией;
- комплексный подход при формировании управленческих решений;
- многовариантность подходов при разработке определенных управленческих решений.

В настоящее время существует множество точек зрения по вопросам содержания, целей и задач финансового менеджмента. Наиболее полным и точным, по нашему мнению, является определение финансового менеджмента Станиславчика Е.Н.: это управление источниками финансовых ресурсов, финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями с целью рационального их использования и наращивания капитала организации [1].

Финансовый менеджмент базируется на ряде взаимосвязанных концепций, развитых в системе теории финансов [2]:

1. Концепция денежного потока – денежные притоки выступают в виде выручки от продажи продукции, работ, услуг, от прочей реализации; полученные кредиты; дивиденды; проценты на капитал и т.д. А денежные оттоки включают в себя: оплату поставки материальных ресурсов, энергетических ресурсов; выплату заработной платы; налоги; проценты за кредит. Таким образом, финансовое состояние предприятия в первую очередь зависит от так называемого понятия «чистый денежный поток» – это разница между денежными притоками и денежными оттоками предприятия.

2. Учет фактора времени при планировании денежных потоков – заключается в практическом использовании временной теории стоимости денег путем применения процедуры наращивания или дисконтирования денежного потока.

3. Концепция соотношения между риском инвестиций и их доходностью – чем выше риск инвестиций, тем больше доходности будет требовать инвестор, тем больше будет ставка дисконта. Таким образом, ставка дисконта отражает инвестиционный риск.

4. Концепция асимметричности информации – заключается в разной доступности информации для разных участников рынка.

5. Свобода предпринимательской деятельности – означает, что предприниматели самостоятельно ведут предпринимательскую деятельность (бизнес), а ограничения установлены только в форме налогового, антимонопольного и другого законодательства, но при этом предприниматели несут ответственность за результаты своей деятельности в виде субсидиарной материальной ответственности.

Финансовый менеджмент затрагивает вопросы формирования финансовых ресурсов, а также их эффективного размещения и использования, что невозможно без грамотной системы управления финансами организации. Управление финансами осуществляется с помощью финансового механизма. Финансовый механизм определяется как система действия финансовых методов, которая выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.

Проблемой финансового менеджмента является согласованность множества целей, которые стоят перед организацией, для чего необходимо выбрать финансовую стратегию в части долгосрочных целей. В процессе разработки финансовой стратегии прогнозируются тенденции развития финансов и концепции их использования. Стратегия предполагает выбор альтернативных путей развития организации с помощью прогнозов, опыта и интуиции менеджеров, направленных на достижение поставленных целей.

Таким образом, роль финансового менеджмента в управлении организацией очень велика. В условиях рыночной экономики высокую конкурентоспособность любой организации может обеспечить эффективное управление ее финансовыми ресурсами. Для достижения поставленных целей менеджер должен обладать не только навыками разработки и выбора критериев, которые помогут в принятии правильных финансовых решений, но и навыками практического использования этих критериев.

Список литературы

1. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось – 89, 2015. – С. 23-26.
2. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент. - М.: 2015. – С. 123-128.
3. В.Ю. Барашьян, В.Д. Бджола, О.Г. Журавлева [и др.] Финансовый менеджмент : учебник; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьян. — М.: КНОРУС, 2015. — С. 52.
4. Устымчук С.С., Ибрагимова А.М. Анализ рентабельности промышленного предприятия / С.С. Устымчук, А.М. Ибрагимова // Институт управления и социально-экономического развития. Ежемесячный научный журнал. – 2016. - №11(30).

УСТЬЯНЦЕВА И.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

USTYANTSEVA I.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

ANALYSIS OF CONSUMER EXPENSES OF HOUSEHOLDS

Аннотация

Рынок – это экономическая система, ориентированная на потребителя. Этим объясняется постоянный интерес экономической науки к тому, как ведет себя обычный потребитель, какими мотивами он руководствуется, делая выбор в огромном мире товаров, существуют ли закономерности потребительского поведения на рынке. Важнейшим экономическим и социальным показателем, определяющим уровень жизни в стране, является доля потребительских расходов домашних хозяйств. В статье проведен анализ изменений потребительских расходов домашних хозяйств в условиях российской экономики.

Abstract

The market is the economic system oriented to the consumer. Fixed interest of economic science in how the regular consumer by what motives it is guided behaves is explained by it, making the choice in the huge world of goods whether there are regularities of consumer behavior in the market. The major economic and social indicator determining level of living in the country is the share of consumer spendings of households. In article the analysis of changes of consumer spendings of households in the conditions of the Russian economy is carried out.

Ключевые слова: потребительские расходы, домашнее хозяйство, неравенство доходов.

Keywords: consumer expenses, domestic economy, inequality of the income.

Потребительские расходы домашних хозяйств – это расходы населения страны на потребительские товары краткосрочного и долгосрочного пользования, как произведенные в стране, так и импортированные из-за границы, и потребительские услуги.

Совокупные потребительские расходы представлены на рисунке 1 [4].

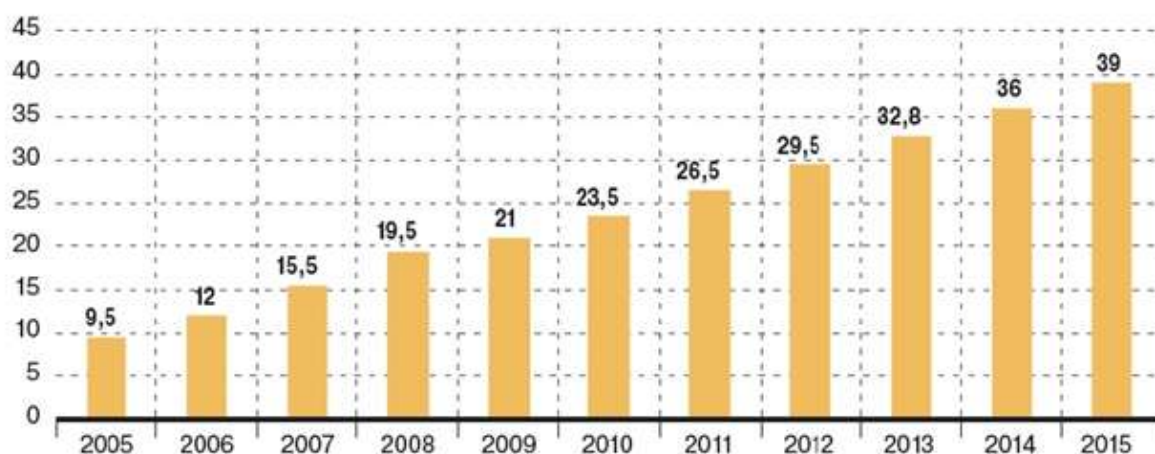


Рисунок 1 – Объем совокупных потребительских расходов населения России, трлн. рублей [4]

Согласно рисунку 1, общие потребительские расходы населения России в 2015 году по сравнению с 2013 годов возросли на 3% с 32 трлн. руб. до 39 трлн. рублей (рис.1).

Структура потребительских расходов домашних хозяйств российской экономики представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Структура потребительских расходов домашних хозяйств, %

Год	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Потребительские расходы - всего	100	100	100
Продукты питания и безалкогольные напитки	27,7	28,4	31,3
Алкогольные напитки	1,7	1,7	1,8
Питание вне дома	3,5	3,4	3,5
Оплата услуг	26,3	26,4	27,1
Расходы на покупку непродовольственных товаров	40,8	40,1	36,3
Приобретение недвижимости	3,9	4,5	2,5
Обязательные платежи и разнообразные взносы	11,7	11,8	11,3

Согласно данным таблицы 1, наибольший удельный вес приходится на покупку непродовольственных товаров. Эта статья расходов варьировалась от 40,8% в 2013 г. до 36,3% в 2015 г. Однако в 2015 г. по сравнению с 2013 г. данная статья потребительских расходов сократилась, что может быть обусловлено повышением цен на непродовольственные товары и снижением благосостояния жизни домашних хозяйств.

Следующую в порядке убывания статью в структуре потребительских расходов занимает покупка продуктов питания и безалкогольных напитков. Данная статья характеризует закономерность: чем меньше денежных средств домашние хозяйства тратят на продукты питания, тем выше уровень их благосостояния. Доля расходов на продукты питания в 2015 году составляла 31,3% всех расходов населения, что на 3,6% больше, чем в 2013 году (табл. 1). Для сравнения: доля расходов на эту статью среди европейских стран в Великобритании – 11%, Германии – 12%, Франции – 13%, что показывает значительную отсталость России от уровня экономики развитых стран [3].

Еще одна значимая статья потребительских расходов – оплата услуг. В 2015 г. на эти цели было потрачено 27,1% потребительских расходов. Данная статья в период с 2013 г. по 2015 г. увеличилась, что связано с ростом цен на оплату жилья, коммунальных услуг, связи, обучения, здравоохранения и прочих услуг [1].

Потребительские расходы домашних хозяйств на алкогольную продукцию за рассматриваемый период увеличились на 0,1% и составляли от общих потребительских расходов в 2015 г. – 0,8%. Данное увеличение связано с подорожанием алкогольных напитков.

Продолжая рассматривать структуру потребительских расходов, видим, что доля обязательных взносов и платежей в целом держится на уровне 11%, с некоторым повышением в 2014 г. и снижением в 2015 г.

Потребительские расходы домашних хозяйств на приобретение недвижимости имеют тенденцию к снижению, в 2015 г. данный показатель составил 2,5% всех расходов населения.

В целом структура потребительских расходов населения в период 2013-2015 гг. несет в себе признаки кризисной динамики, что негативно сказывается на темпах экономического роста.

На структуру потребления домашних хозяйств оказывает влияние неравенство доходов [2]. Для изучения дифференциации доходов воспользуемся группировкой членов домашних хозяйств по группам (табл. 2).

Таблица 2 – Распределение общего объема денежных доходов населения

Год	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:			
Первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,3
Вторая	9,8	9,9	10,0
Третья	14,9	14,9	15,1
Четвертая	22,5	22,6	22,6
Пятая (с наибольшими доходами)	47,6	47,4	47,0
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,419	0,416	0,412

Для наглядности данные о распределении общего объема денежных доходов домашних хозяйств в условиях российской экономики покажем на рисунке 2.

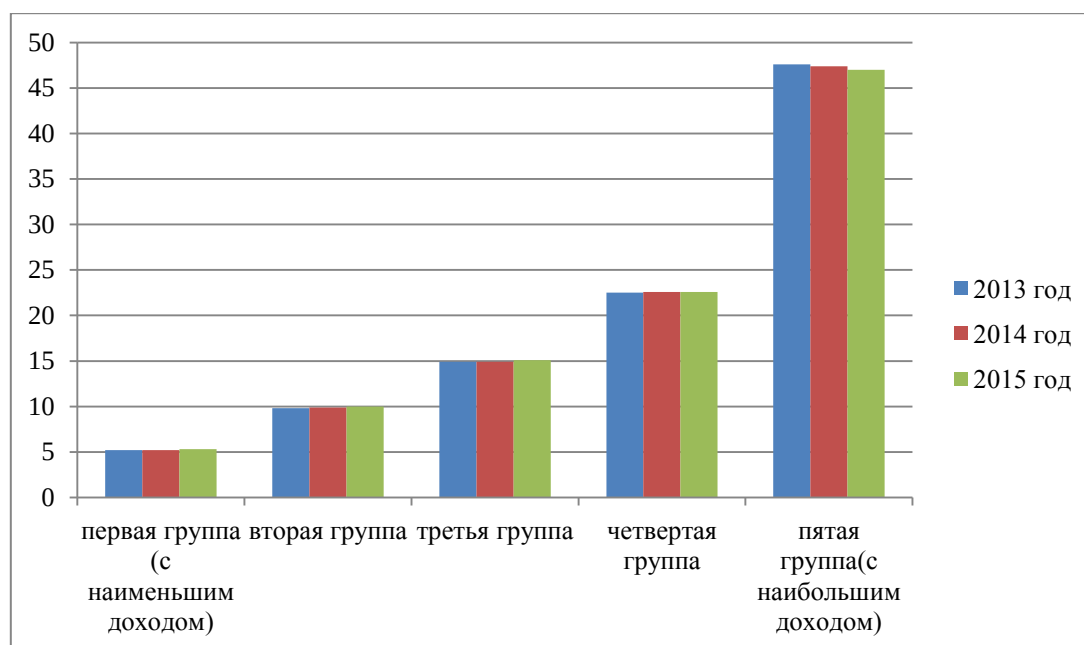


Рисунок 2 – Денежные доходы по 20-процентным группам населения

Так, в 2015 г. в России на долю 20% наименее обеспеченных членов домохозяйств приходилось 5,3% общего объема денежных доходов, а 20% наиболее обеспеченных членов домашних хозяйств получили почти половину совокупного денежного дохода – 47%. Отсюда следует, что совокупный доход членов домохозяйств пятой группы в 2015 г. превышал совокупный денежный доход первой группы почти в 8,9 раз. При этом за 2013-2015 гг. этот показатель уменьшился с 9,2 до 8,9 раз. Следовательно, наблюдается некоторое смягчение неравенства между богатыми и бедными членами домашних хозяйств по доходам, что влияет на возможности потребления в разных доходных группах.

Список литературы

1. Домрачева Д.О., Дубынина А.В. Потребительские расходы домашних хозяйств российской экономики: тенденции и перспективы // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, 2016. – с.56-60.
2. Дубынина А.В. Факторы спроса и их влияние на экономический рост // Современные проблемы социально-гуманитарных и юридических дисциплина: вклад молодых ученых в развитие науки: материалы VI Международной научно-практической конференции, 2013. – с.148-151.

3. Маратканова И.В. Сбережения домашних хозяйств как источник инвестиций: тенденции и перспективы // Финансы и кредит. – 2016. - № 43. – с.28-43

4. Россия в цифрах - 2016 // Федеральная служба государственной статистики [URL:http://www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) (дата обращения: 25.11.2016).

ФЁДОРОВА А.Ю., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

FEDOROVA A.Y., GUBERNATOROVA N.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga Branch

ЛИЗИНГ КАК ОДИН ИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

LEASING AS ONE OF THE SOURCES OF FINANCING FOR SMALL BUSINESS

Аннотация

В статье рассматриваются применение лизинга как одной из дополнительных возможностей привлечения инвестиций в бизнес субъектов малого и среднего предпринимательства.

Abstract

This article discusses the use of leasing as one of the additional possibilities of attracting investments in the business of small and medium-sized businesses.

Ключевые слова: средний и малый бизнес, субсидии, лизинг, модернизация, инвестиции.

Keywords: medium and small businesses, grants, leases, modernization and investment.

Малое и среднее предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы роста экономики, уровень занятости населения, структуру и качество валового внутреннего продукта (ВВП).

Динамичное развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) оказывает значительное влияние на формирование среднего класса как основы политической, экономической и социальной стабильности общества. Активное привлечение работников на условиях вторичной занятости, свойственное малому бизнесу, создает дополнительные источники доходов для населения.

Однако, фактическое состояние МСП в современных условиях оценивается как проблематичное. Это связано с рядом факторов. Среди основных факторов можно отметить неудовлетворительный бизнес-климат, отсутствие облегченного доступа к кредитованию, неподготовленные кадровые ресурсы, ограниченный рынок сбыта.

Численность субъектов малого и среднего предпринимательства с каждым годом увеличивается, но финансовая база большинства из них очень мала, а производственный цикл во многом зависит от внешнего финансирования. Общеизвестно, что только процесс постоянной модернизации (новые технологии, продукты, способы продаж, услуги современные управленческие технологии) дают возможность удерживаться на рынке в течение длительного времени. Возможности внешнего финансирования МСП ограничены их размерами и наличием в обществе стереотипов восприятия малого бизнеса как структуры, которая не может быть надежным заемщиком. В связи с этим многие кредитные организации считают сотрудничество с представителями малого и среднего бизнеса рискованным мероприятием, поэтому предлагают худшие условия кредитования. Результатом такого отношения со стороны банков стало формирование у предпринимателей соответствующего взгляда на банковский кредит: получить кредит в банке очень сложно; процедура оформления длительная; условия малопривлекательные; ставки высокие; необходимо серьезное технико-экономическое обоснование, требующее составление бизнес-плана [1].

Понимая важность развития МСП, государство принимает все возможные меры для решения проблем малого бизнеса, в том числе доступности заемных финансовых ресурсов для предприятий этого сектора экономики. С помощью государственных программ и фондов поддержки и развития малого бизнеса предприниматели получают субсидии и выигрывают гранты на открытие или разви-

тие собственного дела, на покрытие расходов по кредитам (лизингу), льготные налоговые режимы, кредитование с пониженной процентной ставкой.

Рассмотрим понятие и значение лизинга для МСП. В России лизинговая деятельность регулируется Гражданским кодексом РФ (гл. 34), Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» и Конвенцией УНИДРУА О международном финансовом лизинге, к которой Россия присоединилась 8 февраля 1998 г.

Лизинг представляет собой «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга» [2]. Предметом лизинга могут быть предприятия, имущественные комплексы, здания, оборудование, транспортные средства, движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.



Рисунок 1 - Схема современного лизинга.

К основным преимуществам лизинга для МСП относятся:

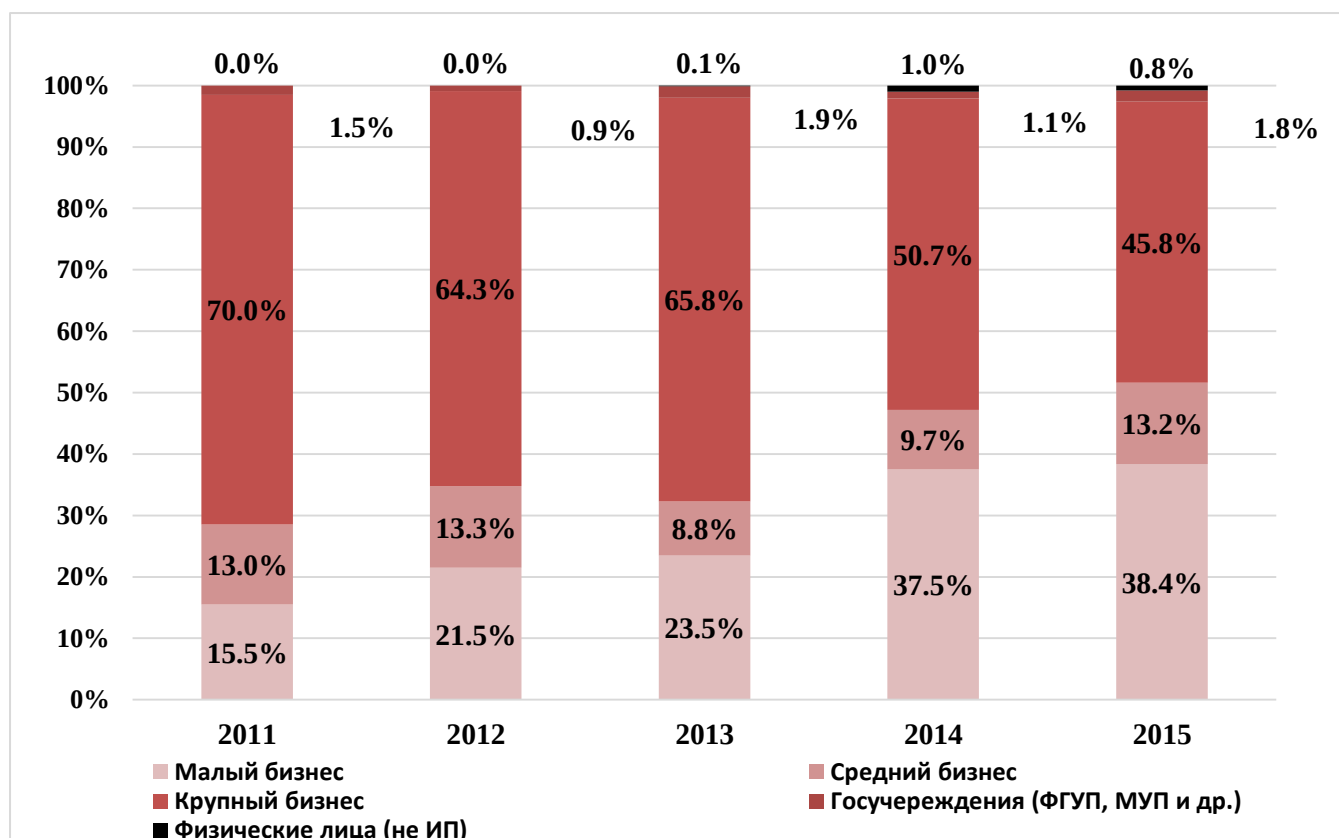
1. обновление капитала, модернизация основных фондов без крупномасштабных единовременных вложений;
2. использование гибких форм и схем выплат лизинговых платежей, в том числе отсрочки первого платежа;
3. поддержание оптимального соотношения собственного и заемного капитала на балансе предприятия. Риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей ложится на лизингодателя;
4. реализация преимуществ льготного налогообложения и возможности начисления ускоренной амортизации.
5. снижение стоимости и увеличение сроков привлечения инвестиционных ресурсов для реализации проекта;

Однако, существуют и недостатки:

1. цена лизинга при высоком уровне рисков, связанных с реализацией проекта, может резко возрасти;
2. сумма лизинговых платежей может привести к увеличению цены продукции и снижению её конкурентоспособности.

Таким образом, в условиях, когда привлечение дополнительных источников для МСП, практически, всегда затруднено отсутствием свободного финансирования, более действенной и актуальной мерой дополнительной поддержки для них становится лизинг, или финансовая аренда. Многолетняя практика зарубежных стран, и теперь уже более чем 20-летний опыт в России, доказал эффективность лизинга, и наряду с банковским кредитом является источником дополнительных вливаний в бизнес для решения финансовых проблем в данном сегменте рынка.

Несмотря на негативные процессы, происходящие в российской экономике, которые непосредственно влияют на оборот и доходность малого и среднего бизнеса и, как следствие, на его кредитоспособность, можно отметить, что объем лизинговых сделок, судя по рис. 2, ежегодно увеличи-



ваются. Если в 2010 году на лизинговые сделки среди субъектов малого и среднего бизнеса приходилось немногим более 25%, то в 2015 году этот объем увеличился вдвое.

Рисунок 2 - Доля МСБ в объеме нового бизнеса в 2015 году превысила 50%. Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным анкетирования лизинговых компаний, http://mosgarantfund.ru/userfiles/ufiles/msb_antirecords_zap.PDF.

Подводя итог, можно отметить, что лизинговый инструмент зарекомендовал себя как эффективный инвестиционный механизм, который способен дать импульс предприятиям малого и среднего предпринимательства к увеличению производственных мощностей, выпуску конкурентоспособной и качественной продукции. Это позволяет предприятиям обновить промышленный потенциал, привлечь больше инвестиций, увеличить прибыль и уверенно закрепиться на рынке.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ.
2. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 года №164-ФЗ.
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства: [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/> (Дата обращения 25.12.2016)
4. Государственный фонд поддержки предпринимательства Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://gfpp-kaluga.ru/> (Дата обращения 25.12.2016)
5. Филофова Т. Г. / Лизинг: учеб. пособие — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
6. Губернаторова Н.Н. Драйверы инвестиционной привлекательности российской экономики // В сборнике: Наука, образование, общество проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 41-43.
7. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука. 2015. № 1. С. 58-60.
8. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. 2014. С. 49-55.
9. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе. Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.

ХНЫРЕВА Н.О.
Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KHNYREVA N.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ, В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

PERSPECTIVES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP EVOLUTION IN RUSSIA AND IN CHELYABINSK REGION

Аннотация

Статья посвящена исследованию перспектив развития государственно-частного партнерства в России, в Челябинской области. В частности, раскрывается вопрос о роли государственно-частного партнерства, как о способе привлечения инвестиций в социально значимые отрасли.

Abstract

The article is devoted to the researching of the perspectives of public-private partnership evolution in Russia and in Chelyabinsk region. To be more exact, the question of the role of public-private partnership as a way of attracting investments in socially important sectors is revealed.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции.

Keywords: public-private partnership, investments.

Одним из приемов привлечения инвестиций в социально значимые отрасли является сотрудничество государства и бизнеса в специфической форме государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Государственно-частное партнерство — юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления [4]. ГЧП предполагает использование различных правовых форм: от операторских соглашений, государственных заказов, контрактов на оказание услуг, договоров долгосрочной аренды, лизинга, доверительного управления, аутсорсинга, различных моделей концессий, до создания юридических лиц с участием государственного и частного капиталов.

Одним из первых примеров партнерских отношений между государством и частным предпринимательством в России служит привлечение средств тульского промышленника Никиты Демидовича Антуфьева (более известного, как Никита Демидов) при строительстве и эксплуатации железных заводов во времена правления Петра I (1689-1725), что, однако, не является ГЧП в современном понимании, так как здесь, очевидно, присутствует сильное влияние со стороны государства, а баланс интересов не соблюдается. В мировой практике первые факты использования отдельных элементов ГЧП зафиксированы еще в Древней Греции, такие, как передача права сбора налогов частным лицам, аренда общественных земель, вплоть до наследственной и другие. Подобные явления также наблюдались в средние века в таких странах, как Англия, Франция, Голландия, Испания, Индия. Однако в современном понимании ГЧП активно стало применяться с первых концессионных соглашений, когда частный сектор вовлекался в эффективное использование государственной собственности или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, при взаимной выгоде. В 1552 году во Франции впервые построили канал по концессионному принципу, а примерами наиболее крупных проектов применения странами Старого Света концессионных соглашений служат строительство Суэцкого (1855-1869) и Панамского (1881-1914) каналов. В России в то время примером проекта, основанного на концессионном механизме, являлась Российско-Американская компания (1799) – торговая компания, служившая инструментом освоения и колонизации Нового Света и представлявшая собой сим-

биоэ интересов отечественных предпринимателей и царской бюрократии, под руководством Григория Ивановича Шелихова и Николая Петровича Резанова [1]. Процесс же активного внедрения развитыми странами государственно-частного партнерства начался с середины 90-х годов XX века.

На сегодняшний день наиболее успешно ГЧП применяется в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки, а развивающиеся Россия, Китай, Индия и Бразилия уступают. Россия отличается от высокоразвитых стран как меньшей степенью развитости форм ГЧП, так и узостью их применения. В настоящее время ГЧП в России находится на стадии становления, как и институциональная структура, которая подразумевает под собой наличие нормативно-правовой базы в субъектах РФ, ответственных органов власти или структурных подразделений по развитию ГЧП, планов развития ГЧП. Каждый последующий ГЧП-проект повышает инвестиционную привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов, что, в свою очередь, влияет на обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста как регионов, так и страны в целом. ГЧП – это возможность даже в жестких условиях бюджетного финансирования реализовывать в короткие сроки социально значимые проекты, а также повысить их эффективность за счет более мобильного и инновационного частного бизнеса. Для привлечения инвестиций, развития форм ГЧП и формирования эффективных институтов взаимодействия публичного и частного партнеров необходимо ответить на вопросы:

- «Какие направления деятельности в большей степени нуждаются в инвестициях?»;
- «Где пересекаются интересы государства и бизнеса?»;
- «Какие формы инвестиций предпочтительны?».

Касательно Российской Федерации, перспективными направлениями для ГЧП-проектов являются:

- стратегически важные проекты федерального, регионального и муниципального уровней;
- строительство и совершенствование транспортных сетей: мостов, тоннелей, аэропортов, автомобильных магистралей, железных дорог;
- пассажирские перевозки;
- строительство общественных и социально значимых объектов: больниц, школ, музеев;
- сфера ЖКХ: строительство сетей и объектов водоснабжения, канализации, мусороперерабатывающих предприятий;
- управление построенными объектами, их поддержка и обслуживание;
- сфера здравоохранения и медицины;
- сфера охраны окружающей среды.

На сегодняшний день в России реализуется 873 проекта ГЧП, по которым заключены соответствующие соглашения (в общей сложности на различных стадиях реализации – более 1300 проектов) [2]. Примерами крупных ГЧП-проектов, находящихся на стадии реализации являются: строительство платной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург, осуществляемое ООО «Северо-Западная концессионная компания»; строительство железной дороги в Тыве, проводимое НПО «Мостовик». Эксперты полагают, что данные проекты укрепят репутацию ГЧП в России. Однако, самая популярная отрасль в сфере ГЧП в России – коммунальная инфраструктура (626 проектов из 873) [2].

Интересы государства и частного бизнеса пересекаются в таких аспектах, как желание обеих сторон разделить риски реализации проектов; как экономия бюджетных средств и получение дополнительных доходов государством, и получение дополнительных доходов в виде прибыли от использования государственных активов бизнесом; как желание государства иметь доступ к сведениям о стратегических планах частного предпринимательства, и желание последнего получить доступ к новым, ранее недоступным сферам экономики; как желание государства создать конкурентную среду в области оказания публичных услуг, и желание бизнеса повысить репутацию от сотрудничества с государственными проектами. Вопрос об экономии бюджетных средств стоит сейчас, в условиях санкций, особо остро. По проекту бюджета на 2017-2019 годы, на 2017 год доходы бюджета прогнозируются на уровне 13,488 трлн. рублей, расходы – 16,241 трлн рублей [3]. А отношение частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному ВВП составляет всего 0,89% [2].

Барьерами более интенсивного развития ГЧП являются отсутствие четкого законодательства и ясности юридических формулировок, неготовность бизнеса идти на риски долгосрочных проектов, факты коррупции, при которых не обеспечивается равного доступа для всех претендентов от бизнеса и неготовность государства предоставить гарантии прибыльности проектов для бизнеса. По данным Центра развития государственно-частного партнерства в России 13 субъектов РФ не реализуют мероприятия по развитию нормативно-правовой базы региона в сфере ГЧП, 14 субъектов РФ вообще не реализуют проекты ГЧП [2].

Челябинская область не входит в число таких регионов. Основными направлениями развития ГЧП в области по данным доклада Министра экономического развития Челябинской области на форуме «Информационное общество - 2015: вызовы и задачи» являются:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- сельское хозяйство;
- здравоохранение;
- образование;
- спорт.

Но особо остро в Челябинской области на сегодняшний день стоит вопрос экологии. Не обошло стороной сферу охраны окружающей среды и ГЧП: один из первых проектов ГЧП Челябинской области – создание полигона по утилизации ТБО, концессионное соглашение, на создание которого подписали ЗАО «Управление отходами» и правительство Челябинской области в декабре 2015 года [2]. Другими примерами партнерства в этой сфере являются:

- полигон ТБО, мусоросортировочный комплекс в г. Магнитогорске;
- мусороперегрузочная станция в Красноармейском муниципальном районе;
- мусороперегрузочная станция в Верхнеуральском муниципальном районе;
- мусороперегрузочная станция в Агаповском муниципальном районе;
- оборудование и специализированная техника, необходимая для функционирования полигонов ТБО, МПС и МСК.

Курс на дальнейшее развитие ГЧП в области взят, результаты видны: так, в рейтинге регионов России по уровню развития ГЧП в 2014 году Челябинская область занимала 61 место, а в 2015 – 31 [2].

Таким образом, состояние экономики России и её регионов ставит в необходимость сотрудничество государства и бизнеса для решения общезначимых вопросов. Государственно-частному партнерству есть куда развиваться, меры по созданию условий развития ГЧП регулярно принимаются. В конечном итоге ГЧП улучшит качество товаров и услуг для потребителей, снизит нагрузку на бюджет за счет коммерциализации части услуг и повысит инвестиционную привлекательность регионов.

Список литературы

1. Бик С.И., Радзиевский А.С. Концессии, изменившие мир. – М.: Коттон лейбл, 2014. – 224 с.
2. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с.
3. Российская газета «Неделя» // Общественно-политическая газета № 250 (7118), 3-9 ноября 2016. – 40 с.
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/>

ХНЫРЕВА Н.О., КЕТОВА И.А.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KHNYREVA N.O., KETOVA I.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ В РОССИИ: ПРАВОВАЯ БАЗА ПРИМЕНЕНИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

FINANCIAL SANCTIONS IN RUSSIA: LEGAL FRAMEWORK OF THE USING, WAYS OF IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE USING

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемы эффективности финансовых санкций в России. В частности, раскрывается вопрос о роли широкого спектра норм в области привлечения лица к ответственности в сфере финансово-экономических правонарушений.

Abstract

The article is devoted to the researching of the problem of the efficiency of the financial sanctions in Russia. To be more exact, the question of the role of a wide range of standards in the field of attraction of the person to liability in the area of economic offenses is revealed.

Ключевые слова: финансовые санкции, финансовая ответственность.

Keywords: financial sanctions, financial liability.

В настоящее время борьба с правонарушителями в финансово-экономической сфере ведется посредством применения финансовых санкций (далее – ФС). Данная деятельность государства – одно из условий устойчивого развития рыночной экономики, что обуславливает актуальность данной темы.

Финансовые санкции являются мерой предупреждения последующих нарушений финансово-го законодательства и мерой возмещения материальных ущербов, причиненных противоправными деяниями в финансовой сфере.

Однако ФС применяются к правонарушителям не только финансового законодательства, но и, например, административного, что накладывает определенную сложность на область понимания и применения ФС. Для дальнейшего развития экономики и наиболее эффективного применения санкций необходимо совершенствование законодательной базы и нынешней системы ФС.

В российском законодательстве и в трудах российских ученых-экономистов отсутствует четкое определение ФС. Профессор А. Г. Грязнова дает такое определение финансовым санкциям: «ФС – меры принудительного воздействия, выраженные в денежной форме, применяемые к субъектам хозяйствования в результате нарушения ими действующего законодательства» [10].

В Бюджетном кодексе Российской Федерации (далее – БК РФ) в главе 29 используется термин «бюджетные меры принуждения» и говорится о том, что возможно применение таких санкций, как наложение штрафов, начисление пени [2].

В значение мер ответственности, необходимых для применения в отношении лиц, совершивших определенное противоправное деяние, санкции, в том числе и финансовые, упоминаются в 1 пункте 5 статьи Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма [6].

В ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» упоминаются ФС, наложенные одной организацией на другую в соответствии с условиями договора или уполномоченным органом. Эти ФС включены в понятие «обязательные платежи», не включаемые «в состав предприятия», признанного несостоятельным [9].

В Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) в статье 342.1 ФС упоминаются в качестве неустоек, убытков и иных штрафных санкций, подлежащих уплате залогодержателю в соответствии с условиями обеспеченного обязательства [3].

В Налоговом кодексе Российской Федерации (далее – НК РФ) вводится понятие, и отражаются размеры налоговых санкций, то есть «недоимок, а также пени, процентов и штрафов» [5].

Также, размеры штрафов и порядок применения санкций, применяемых за нарушение бюджетного законодательства, определяет Кодекс об Административных Правонарушениях Российской Федерации (далее – КоАП РФ) [4], а в статьях, например, БК РФ, Таможенного кодекса Российской Федерации и федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» устанавливаются лишь виды таких санкций [2; 7; 8].

Таким образом, процедура привлечения лица к ответственности в области экономических правонарушений регулируется широким спектром норм. Механизм финансового воздействия на экономику представляет собой не единую, строго заданную, сложенную систему рычагов, а динамичную, постоянно развивающуюся совокупность отдельных компонентов. Несмотря на то, что количество и содержание их обуславливается требованиями юридической техники, такое разделение норм снижает эффективность их применения.

Не менее важной проблемой является и то, что размеры некоторых санкций недостаточно велики. Например, за правонарушения в сфере охраны окружающей среды размеры штрафов, регламентируемых 8 главой КоАП РФ, для физических лиц, не являющихся должностными лицами, не превышают пяти тысяч рублей. Учитывая доходы от различных видов незаконной деятельности в сфере охраны окружающей среды, например, браконьерства, уплата штрафа не будет являться ощутимой для правонарушителя. Или, например, статьёй 15.9 КоАП РФ устанавливается штраф за неисполнение банком решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика, плательщика

сбора, плательщика страхового взноса или налогового агента на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей, что также не является крупной суммой [4].

Из вышесказанного следует, что система ФС нуждается в модернизации. Эффективность применения ФС во многом зависит от качественной работы экономических, судебных, арбитражных органов и органов финансового контроля. Здесь необходимы оздоровление арбитражных и других служб и экономики в целом и пересмотр самих санкций в сторону их ужесточения. Но и здесь не все так однозначно: ФС, равно как и задолженность по ним, носят характер бремени для экономических субъектов, в связи с этим во времена финансового кризиса государству следует ослаблять ФС и уменьшать их размеры.

Актуальным является и вопрос об окончательном выделении финансовой ответственности в качестве самостоятельного вида ответственности юридической. Действующим законодательством меры административно-правовой и финансово-правовой ответственности не разграничены и нет четкого разделения правонарушений на административные и финансовые. Таким образом, точное определение того, что собой представляют природа финансово-правовой ответственности, ее признаки, виды и меры, предусматриваемые данной ответственностью и определение точного соотношения мер финансовой и административной ответственности могли бы решить ряд проблем.

Решение проблемы уклонения от уплаты налогов, наблюдаемой в России уже на протяжении достаточно длительного времени, многие эксперты также видят в том, чтобы ужесточить меры наказания и наделить соответствующие органы более широкими полномочиями для их применения. Но только лишь суровостью мер не удастся предотвратить дальнейшие правонарушения. Выход из данной ситуации видится в разработке гармоничного, четкого, взаимосвязанного, внутренне непротиворечивого финансового законодательства, как базы для стимулирования добросовестного хозяйствования субъектов, для исключения желания нарушать установленные правовые предписания. Для начала можно принять следующие меры:

- отменить нормы НК РФ, которые предоставляют право на беспорное взыскание штрафных санкций с организаций и индивидуальных предпринимателей как несоответствующие Конституции РФ [1;5];

- представляется возможным в статье 110 НК РФ предусмотреть две формы неосторожности: небрежность и самонадеянность, так как на практике возможны случаи совершения правонарушений не только по небрежности, но и по самонадеянности, в соответствии с этим можно применять различные меры к нарушителям [5].

Таким образом, на современном этапе развития ФС требуют значительной доработки, прежде всего законодательно. Поскольку очевидно, что обязательным условием эффективного функционирования экономики и финансовой системы страны является наличие исправно действующего механизма применения ФС.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. – М. - 12.12.1993.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1 (ред. от 02.10.2016)
4. Кодекс об Административных Правонарушениях Российской Федерации (КоАП РФ) от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 22.11.2016)
5. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 № 146-ФЗ - Часть 1 (ред. от 03.07.2016)
6. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма от 09.12.1999 г. Нью-Йорк
7. Таможенный кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 18.06.1993 N 5221-1 (ред. от 12.08.2015)
8. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
9. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
10. Грязнова А.Г. Финансы: Учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 496с.

ШАРИПОВ У.А.
ассистент кафедры страхования
Финансово-экономический институт Таджикистана

Научный руководитель: **МАЪДИЕВ САЪДИХОДЖА.,**
к.э.н, доцент
Финансово-экономический институт Таджикистана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Аннотация

В данной статье было рассмотрено о регулирования и совершенствования инвестиционной механизмов. Было анализировано данные об инвестиционной привлекательности страны и число совместных предприятий для обеспечения устойчивого развития республики.

Annotation

This article was reviewed on regulation and improving investment mechanisms. It was Providence data on the country's investment attractiveness and the number of joint ventures all over the country.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный механизм, равноправное распределение инвестиции, условия устойчивого развития.

Keywords: investment attractiveness, investment mechanism, equal distribution of investments.

В последние годы много было очень много сказано об инвестиции и инвестиционной политике уделяется вниманию очень многое об инвестиционной привлекательности страны. Однако очень мало было подчеркнуто в совершенствование инвестиционной механизма, направлению на совершенствования инвестиционной деятельности.

По своей сущности инвестиционный механизм имеет очень широкое понимание, но мы стараемся изложить наши исследование данной статье вкратце.

Однако с этой целью совершенствование инвестиционного механизма нам нужна, обратит внимание на следующие факторы и виды инвестиционных механизмов.

Инвестиционный механизм определяется взаимосвязью основных элементов, а также их структурой. В частности поставке механизм планирование и стратегические развития вложенных внутренних привлеченных средствах.

Следовательно, мы считаем, что сама механизм разделяется на следующие виды:

- планирование;
- регулирование;
- стимулирование;
- контроль;

Однако необходимостью формирования эффективного механизма инвестиционной политики на государственном уровне. Это обусловлено тем, что существующий в настоящее время механизм в инвестиционной сфере подвергается обоснованной критике, так как объемы инвестиций практически не растут, а отдача капитальных вложений низка независимо от источников финансирования.

Следует отметить, что инвестиционная политика «...это составное звено экономической политики государства, система мер, определяющая объем, структуру и направление капитальных вложений, рост основных фондов и их обновление на основе новейших достижений науки и техники. Однако стимулирует и регулирует инвестиционный процесс, создает условия для устойчивого социально-экономического развития государство в отрасли бизнеса в целом.⁴

⁴ Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮИТИ-ДАИА, 2002. - С. 112.

Вследствие этого мы считаем, что для заслуги все эти сказанные являются правильное политика распределение инвестиции по регионам. Для этого нужна, создать более эффективное механизм, чтобы те привлечённые капиталы было доход левыми распределены по отраслям экономике.

Остановливаясь на следующие показатели по относительно инвестиционному механизму, которому было привлечены на экономику страны.

Таблица 1 - Инвестиционная привлекательность по регионам Республики Таджикистана, (млн. сом.)

Регионы \ Годы	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Всего по РТ	504,3	2263	8888,2
В том числе ГБАО	-	28,4	106,52
Согдийская область	89,84	118,3	1565,3
Хатлонская область	14,46	0,97	2098,1
г. Душанбе	281,9	2389,2	4785,4
РРП	136,9	4,46	327,6

Таблица составлен автором: 20 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2011 стр. 390.

Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2015 стр. 209.

25 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2016 стр. 273.

Следовательно, как показывает данные из таблицы ни все капитальные вложение в РТ равномерно распределены по регионам. Однако в 2000 по 2004 годах в РТ 504,3млн. сом. было поступление в экономику. Рассмотрев, данные показатели перейдем к 2010-2014 годов как видно из таблицы эти показатели резко уменьшились. По сравнению 2000-2004, следовательно, намечена стабильное развития инвестиционное привлекательность РТ. Это нам даёт повод сделать выводы, что разложенный механизм инвестиционной привлекательности республики находится в стабильном развитии, несмотря на некоторые недуги в экономике. Не смотря на эти недуги, государственная политика инвестиционного механизма было сделано следующие. (Таблица №2)

Таблица 2 - Число совместных предприятий, действующих на территории Республики Таджикистан

	ГОДЫ							
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего по РТ	108	121	149	157	158	172	190	221
в том числе ГБАО	-	-	-	1	1	1	1	1
Согдийская область	40	30	22	20	20	19	21	21
Хатлонская область	3	6	3	3	3	3	2	1
г. Душанбе	62	79	112	128	129	143	159	190
РРП	3	6	12	5	5	6	7	8

Таблица составлен автором на: 20 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2011 стр. 401.

Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2015 стр. 217

25 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2016 стр. 2249.

Необходимо остановится на данной таблице для того, чтобы разъяснит необходимое число совместных предприятий, которые были созданный на территории республики с помощью государственных и частных инвестиции. Следовательно, на 2000 году всего 108 число совместных предприятий было насчитано. Однако в 2005 году это количество выросла, на 13 раза и это составило 121 совместных предприятий. Тем не менее, по сравнению 2010 и 2014 годах эти количество резко увеличился на 41 совместных предприятия, которое (190) было создано на территории Республики Таджикистана.

Следует отметить, что доля основных распределённых инвестиции приходится ан территории г. Душанбе и Согдийской области. Необходимо остановится на этом пробеле, однако для этой проблемы нужно создать такой механизм, чтобы равномерно распределяла привлечённых средств.

Конечно, государство не может, вмешиваясь в свою внутреннюю рыночную экономику или рыночные отношения, но необходимо нужно создать инструмент для равноправного распределения иностранной и отечественных инвестиций. Следовательно, регионы должны самостоятельно и активно быть для поиска источников финансирования, они должны быть более привлекательными.

Мы считаем, что необходимо нужно сделать следующие:

- обеспечение возможности получения инвесторами достоверной информации об организациях в целях анализа и выбора объектов инвестиций (регламентация состава и структуры раскрываемой информации финансового и нефинансового характера, способов ее раскрытия);
- реформа бухгалтерского учета, разработка местных стандартов учета, максимально приближенных к западным (хотя бы к российской)
- создание равных конкурентных условий хозяйственной деятельности всем инвесторам независимо от формы собственности, способствующих эффективному размещению капитала и устойчивому экономическому развитию;
- формирование в Республике Таджикистан цивилизованного рынка ценных бумаг;
- упрощение системы регистрации юридических лиц, упорядочение системы государственного контроля, сокращение лицензируемых видов деятельности, упорядочение и упрощение единого порядка лицензирования на территории страны.

Все вышесказанное нам даёт сделать выводы о том, что инвестиционный механизм это основной рычаг для обеспечения равноправного развития регионов, мобилизации региональных возможностей для развития. Все это позволяет создать условия стабильного и устойчивого роста, эффективности управления инвестиционной привлекательности и развития страны.

Следует подчеркнуть, что за последние почти 10 лет в региональном разрезе основная часть всех иностранных инвестиций приходится на город Душанбе - \$5,7 млрд. На втором месте идет Согдийская область – почти \$1 млрд. за тем, Хатлонская область – \$429 млн. Считаем, что устойчивое развитие во многом будет определяться стремлением к равномерному распределению инвестиционного потенциала. Думаем, что это будет основа для формирования выравнивания доходов и оптимального перераспределения ресурсов в будущем.

Список литературы

1. Гладкая С.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, Высшая школа бизнеса Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону, e-mail: s-hutorner@yandex.ru. Стр. 256-230. TERRA ECONOMICUS .- 2013. - Том 11. - № 4. - Часть 3.
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮИТИ-ДАИА, 2002. - С. 112.
3. Источник: 20 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2011 стр. 390.
4. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2015, - с. 305
5. 20 лет Государственной независимости. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2011 стр. 401.
6. Статистический ежегодник. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. Душанбе 2015, - с. 217.

ШАХОВА В.А, КОСТИНА О.И

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

SHAKHOVA V.A., KOSTINA O.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Kaluga branch

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

ECONOMIC SECURITY AS AN ESSENTIAL ELEMENT OF NATIONAL SECURITY OF THE STATE

Аннотация

В статье рассматриваются элементы экономической безопасности. Дается характеристика ключевым показателям, которые характеризуют экономическую безопасность. Особое внимание уделяется экономической безопасности в налоговой системе.

Abstract

The article deals with elements of economic security. The characteristic of the key indicators that characterize economic security. Particular attention is paid to the economic security of the tax system.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, налоговая система, дефицит бюджета, ВВП, угрозы национальной безопасности

Keywords: Economic security, the tax system, the budget deficit, GDP, national security

Экономическая безопасность, включающая в себя ее обеспечение, является системой мер по предотвращению угроз экономики государства, общества и личности, состоящая из прогнозирования и мониторинга экономики, определение пороговых показателей, предупреждение опасностей и выявление негативных факторов.

Одной из важных целей обеспечения экономической безопасности, как отмечают эксперты, является стремление России войти в число пяти стран - лидеров по объему ВВП. На 2015 г. ВВП в России составлял 1 860 598 млн. долл., что соответствует 10 месту в рейтинге стран по объему ВВП. В перспективе к 2020 г. ожидается такой рост ВВП, который позволит нашей стране войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП [6].

Как представлено в таблице 1, макроэкономические показатели России претерпели различные изменения в особенности по отношению к темпам инфляции, экспорта и курса доллара к рублю. Как отмечают эксперты, в первую очередь это было связано с введением экономических санкций по отношению к нашей стране. Так же на протяжении исследуемого промежутка времени наблюдается рост показателя ВВП, так в 2013 г. на 4 090 млрд. руб., в 2014 г. на 6 928 млрд. руб. по сравнению с предыдущим, в 2015 на 2 859 млрд. руб. Однако, не следует делать вывод о развитии экономики страны, данное явление может быть обеспечено быстрыми темпами роста инфляции.

Таблица 1 - Макроэкономические показатели экономической безопасности России за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Пороговые значения
ВВП, млрд. руб.	71017	77945	80804	50% от значения стран «Большой семерки»
Темпы инфляции, %	6,5	11,4	12,9	20
Внешний долг, % к ВВП	728,9	599,9	515,8	25% к ВВП
Импорт, млрд долл.	23,4	24,2	25,8	30% к ВВП
Экспорт, млрд долл.	521,8	496,8	341,5	60% к ВВП
Курс доллара к рублю	31,6	38,0	60,7	-
Уровень безработицы, %	5,5	5,2	5,6	5

Источник: МинФин <http://minfin.ru/>

Немаловажной характеристикой, влияющей на экономическую безопасность страны, является дефицит федерального бюджета. Согласно данным таблицы 2, можно судить о нестабильности Федерального бюджета Российской Федерации. Это объясняется высокой степенью зависимости России от внешних факторов, таких как большая доля экспортной продукции, сырьевая зависимость, в частности от нефтегазовых ресурсов и т. д.

Таблица 2 - Динамика исполнения федерального бюджета Российской Федерации за период 2013 - 2015 год (млрд. руб.)

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ДОХОДЫ- всего, млрд руб	12 906,4	15 082,4	13 251,3
Нефтегазовые доходы	6 471,9	7 717,2	5 879,9
Ненефтегазовые доходы	6 434,5	7 365,2	7 371,4
РАСХОДЫ- всего	13 387	15 513,1	15 417,3
ПРОФИЦИТ(+)/ ДЕФИЦИТ(-)	-480,9	-430,7	-2 166

Источник: МинФин РФ <http://minfin.ru/>

Согласно данным таблицы доходы федерального бюджета имеют неустойчивую тенденцию. Рост доходов бюджета отмечен в 2014 году, снижение соответственно в 2013 и в 2015 годах. Такая ситуация свидетельствует о нестабильности экономических процессов в стране. Об этом так же свидетельствует весомое увеличение дефицита бюджета в сравнении с предыдущими годами.

Удельный вес нефтегазовых и ненефтегазовых доходов в 2013 и 2014 годах, практически одинаковый, а в 2015 году доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете резко уменьшилась, что связано с падением цен на нефть.

Крайне неблагоприятным для внешней торговли России был 2015 год. В этот год внешнеторговый оборот России составил 530,4 млрд. долларов, что меньше показателя прошлого года на 33,2%. Данные показатели стали самыми низкими за последние пять лет. Экспорт России за данный период составил 345,9 млрд. долларов, сократившись на 31,1%, а импорт 184,5 млрд. долларов, снизившись на 36,7% соответственно [6].

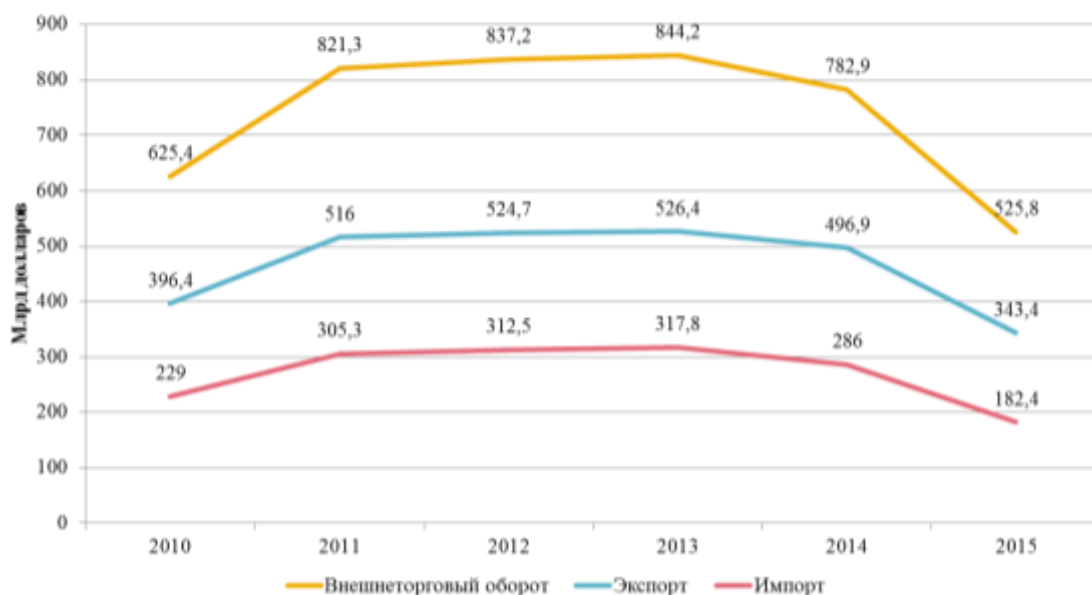


Рисунок 1 - Динамика внешней торговли России, млрд \$

Источник: Федеральная служба гос. статистики <http://www.gks.ru/>

Главной причиной данной ситуации стали цены на нефть. Из-за избыточного предложения на мировом рынке нефти и дальнейшего наращивания темпов добычи со стороны стран-членов ОПЕК нефтяные котировки вновь обновили многолетние минимумы. Это отразилось и на стоимостных объемах экспорта нефти, и на падении доходов федерального бюджета.

Уровень безработицы выступает так же ключевым показателем, характеризующим экономическую безопасность страны. На протяжении исследуемого периода показатель колебался, однако, находится в пределах нормы, что демонстрирует рисунок 2.

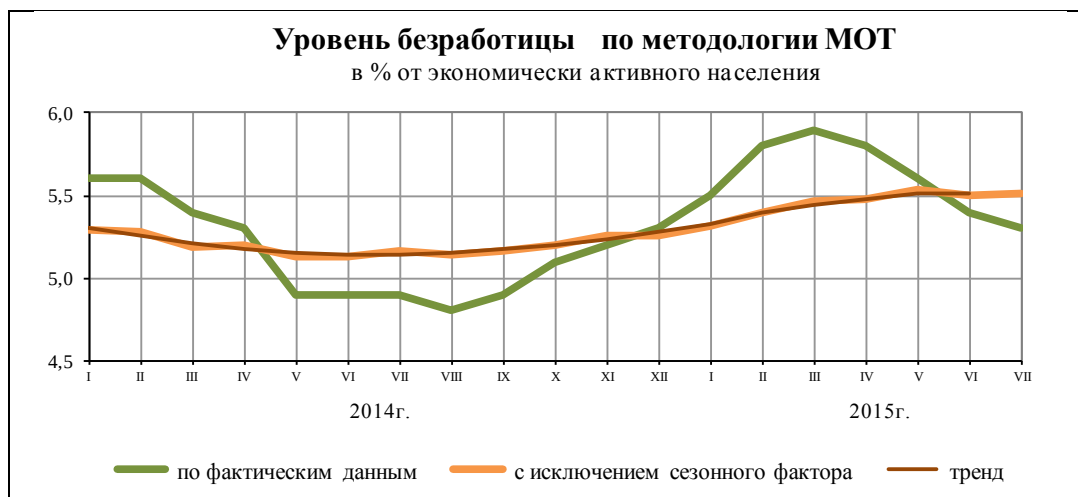


Рисунок 2 - Уровень безработицы по методологии МОТ
Источник: Федеральная служба гос. статистики <http://www.gks.ru/>

Уровень безработицы в России в 2014 году составил 5.2% или это 3,9 миллиона человек экономически активного населения. С начала 2014 года безработица снизилась с 5,6% до 5,3% к концу года. Уровень безработицы плавно снижался до середины года. С середины лета до конца 2014г. наблюдался рост безработицы в связи с ухудшением экономической ситуации в стране и сокращением персонала. В сентябре 2015 года численность экономически активного населения (76 958 тыс. человек) уменьшилась на 400 тыс. человек, или на 0,6%, численность безработных - на 35 тыс. человек, или на 0,9%. По сравнению с сентябрем 2014 численность занятого населения уменьшилась на 79 тыс. человек, или на 0,1%; численность безработных - увеличилась на 244 тыс. человек, или на 6,6%.

Экономическая практика показывает, что в настоящее время практически невозможно обеспечить полную занятость и одновременное повышение экономической эффективности производства. Это объясняется тем, что главный фактор экономического роста – научно-техническая революция, выступающая фактором возникновения безработицы.

Сокращение и обесценивание собственного научно-технического и интеллектуального потенциала в условиях современной международной конкуренции означает утрату основного внутреннего источника экономического роста и обрекает страну на постоянное вымывание имеющегося национального богатства в неэквивалентном внешнеэкономическом обмене. [2]

Экономическая безопасность непосредственно связана с безопасностью налоговой системы, представляющим её важным элементом и несоблюдение которого приводит к экономическим и социальным угрозам: в первую очередь это вывоз денежных средств, присутствие «теневой» и «серой» экономики, налоговые недоимки и т.д.

Категории характеризующие, понятие налоговой безопасности – это «стабильность» и «устойчивость» системы налогообложения Российской Федерации. Стабильность подразумевает преобразование налоговой системы, содержащее предоставление гарантированного максимума налоговых поступлений при соблюдении легитимных экономических, социальных и других интересов и прав всех субъектов налоговых взаимоотношений.

При этом необходимо отметить, что нужно иметь систематический подход к решению трудностей, сопряженных с уклонением от уплаты налогов и сборов. В первую очередь, это связано с совершенствованием работы налоговых органов. Отметим, что экономическая безопасность в налоговой области сопряжена с уровнем налогового администрирования. То есть, чем больше результативность налогового администрирования, тем больше устойчивость страны к внутренним и внешним угрозам. Для решения данной проблемы нужен также комплексный подход, который предусматривает совершенствование налогового законодательства и налогового администрирования, ужесточение уголовного законодательства при уклонении от уплаты налогов и другие.

Таким образом, одной из первостепенных задач при изучении экономической безопасности страны является разработка такой системы показателей, которая объективно и своевременно отражала бы кризисные явления в экономике. Это является сложной методической проблемой, для решения которой необходимо провести классификацию существующих показателей экономической безопасности. При существующем дефиците федерального бюджета важно разумно реструктуризировать

расходы, а также усилить контроль за эффективностью использования бюджетных ассигнований, от чего в конечном счете будет зависеть функционирование организаций приоритетных отраслей народного хозяйства и соответственно уровень развития экономики страны. При снижении реальных доходов населения государство должно также особое внимание уделять социальной сфере. В заключении отметим, что Россия на данном этапе экономического цикла оказалась в непростой экономической и политической ситуации, однако нельзя забывать о тех природных и, самое главное, человеческих ресурсах, которыми она богата.

Список литературы

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. - 2015. - № 5. - С. 6-10.
2. Архипов А.Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. - 2013. - №9. - С. 236.
3. Костина О.И., Борискина Ю.И. Влияние экономических санкций на продовольственные товары. Четыре инфляционных шока, ожидающих Россию // Современные концепции научных исследований. Материалы IV Международной научно-практической конференции: 11 декабря 2015 года, Нижний Новгород, 2015. С.116-118
4. Костина О.И., Крыгина Е.С. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации // Современные концепции научных исследований. Материалы IV Международной научно-практической конференции: 11 декабря 2015 года, Нижний Новгород, 2015. С.133-136.
5. Костина О.И., Мкртчян Э.Б. Импортзамещение как один из способов улучшения экономики России // Современные концепции научных исследований. Материалы IV Международной научно-практической конференции: 11 декабря 2015 года, Нижний Новгород, 2015. С.136-138.
6. Официальная статистика [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства внутренних дел РФ. – Режим доступа: URL: mvd.ru
7. Официальная статистика [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

ЮРИКОВ А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

YURIKOV.A.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ANTIRECESSIONARY COMPANY MANAGEMENT

Аннотация

В этой статье рассмотрено такое понятие как «антикризисное управление», его методы, принципы и области применения

Abstract

This article is considered by definition of "crisis management", its methods, principles and applications

Ключевые слова: кризис, риски, управление.

Keywords: crisis, risks, management.

Антикризисное управление – это определенные действия, которые направлены на предупреждение или борьбу с кризисными ситуациями. Этот процесс имеет две особенности, либо два специфические части:

1. Антикризисное управление подразумевает борьбу с проблемными ситуациями путем комплексных и глобальных способов их анализа. Для многих фирм они довольно схожи и имеют об-

щие характеристики. Данный подход можно определить как управление кризисными ситуациями в глобальном плане.

2. Антикризисное управление всегда имеет какие-то конкретно направленные действия с определенной спецификой, поэтому такой способ можно назвать узким. Если мы говорим о глобальном смысле, то антикризисное управление можно понимать как действия, направленные на сбережение и усиление позиций компании на рынке [2, с. 438].

Оно имеет место в тех случаях, когда существует повышенный риск. Оно может быть использовано любой компанией, независимо от ее положения на рынке и специфике деятельности, а также уровня развития. Если мы говорим об этом понятии в узком плане, то оно подразумевает предупреждение состояния банкротства компании, а также возобновления финансовых возможностей. Антикризисное финансовое управление предприятиями основывается на определенных фактах, а именно: Необходимо проводить комплексные меры подготовки к кризисам. Кризисами можно управлять, замедлять, убирать и т.д. Кризисы можно спрогнозировать, ждать или инициировать. Последствия кризисов можно минимизировать, если ускорить процесс выхода из них и, таким образом, привести убытки к наименьшему числу. Существует несколько видов кризисов, а именно кризис стратегии, кризис ликвидности и кризис успеха. Механизмы антикризисного управления.

Антикризисное управление базируется на ряде принципов. Итак, принципы антикризисного управления это:

1) Ежеминутная опасность изменения положения предприятия в негативную сторону. Равновесие компании в финансовом плане крайне нестабильно. Выявление кризисных ситуаций и эффектов в состоянии фирмы на ранних этапах возникновения. Как известно, появление кризиса – это прямая опасность для существования и продолжения деятельности фирмы в целом, а также огромных финансовых потерь владельцев, поэтому необходимо определять возможность появления кризиса заранее для того, чтобы вовремя предпринять все необходимые защитные действия.

2) Быстрота влияния на проявления кризиса. Как только возникли первые признаки кризиса, то с каждым новым днем его опасность будет только расти, а потери от него увеличиваться и расширяться. Соответственно, для того, чтобы минимизировать финансовые потери, а также максимально ускорить процесс будущего восстановления, необходимо предпринимать защитные меры как можно быстрее.

3) Использование всех доступных способов для избегания длительного кризиса в компании. Когда фирмы занимается предотвращением и борьбой с кризисом, то необходимо использовать только реальные возможности предприятия, которые имеются на данный момент.

4) Правильность и четкость влияния на кризисные процессы при наличии серьезной и реальной опасности. Как правило, любые меры по борьбе с банкротством связаны с денежными убытками, то есть реальными потерями. Важным моментом здесь является сопоставимость опасности от кризиса для фирмы, уровню реальных финансовых потерь. Если этого не будет, то компания, либо потеряет слишком много денег неоправданно, либо планируемый результат не будет достигнут

5) В антикризисном управлении можно выделить два уровня или этапа: предотвращение кризисной ситуации или действенная борьба с уже возникшим кризисом. Любой сотрудник компании, который занимает руководящую должность, обязан быть в состоянии бороться с кризисами, а также знать, какие действия помогут их преодолеть. Кризисы могут появляться по разным причинам, а их уровень и сила могут быть разными, однако, их появление – это всегда ошибки в деятельности менеджеров [1, с. 356].

На сегодняшний день, есть огромный набор различных способов определений состояния компании, чтобы выяснить, где и в чем ее ослабленные места, а также каким образом предвидеть банкротство [3, с.328]. Благодаря методам горизонтального и вертикального исследований можно определить состав и базовые характеристики баланса компании, а метод коэффициентов позволяет определить слабые зоны. Для того чтобы получить анализ состояния компании в целом, можно использовать метод коэффициентов, а сравнительный метод дает возможность исследовать деятельность конкурентов на рынке. Антикризисное управление, точнее его сущность заключается в том, чтобы при помощи определенных методов определить угрозу кризиса, после чего провести усиление позиций организации и улучшения ее финансового положения, чтобы избежать банкротства или успешно преодолеть кризисную ситуацию [5, с.335]. Усиление компании в целом подразумевает три ступени: Устранение угрозы неуплаты по счетам. Усиление устойчивости к финансовым колебаниям. Достижение равновесия в финансовом плане. Если говорить о роли государственных органов в управлении кризисными явлениями, то они должны беречь и не допускать возникновения проблем на различных рынках, а также гарантировать кредиторам компаний-банкротов возвращение денег в максимальном

объеме. Процедуры, описанные в законодательных актах, направлены на поддержание компании и в крайнем случае прекращения ее деятельности. Организация антикризисного управления требует использования определенных методов, которые помогают и позволяют воплощать в жизнь антикризисное управление: Контроль параметров состояния компании, ее возможностей выплачивать долги и платить по счетам в целом [4, с. 219]. Создание стратегии борьбы с кризисами, направленной на сотрудничество с инвесторами, когда существует серьезная конкуренция за ресурсы. Реорганизация и оптимизация структуры компании, учитывая изменения в акционерном капитале, составе дебиторской и кредиторской задолженности, изменение программ управления кризисными ситуациями.

Список литературы

1. Зуб А.Т. Антикризисное управление: учебное пособие для студентов ВУЗов / А.Т. Зуб. - Москва: Аспект Пресс. - 2014. - 356 с.
2. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебник/ Е.П Жарковская, Б.Е. Бродский. - Москва: Омега-Л. - 2013. - 438 с.
3. Захаров В.Я. Антикризисное управление: учебник / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 328 с.
4. Хит Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров: учебное пособие / Р. Хит. - Москва: Издательство ЛОРИ, 2015. - 219 с.
5. Юн Г.Б. Методология антикризисного управления: учебно-практическое пособие/ Г.Б. Юн. - Москва: Дело, 2014. - 335 с.

ЮРИКОВ А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

YURIKOV.A.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РОЛЬ КИТАЯ В ТЕКУЩЕМ МИРОВОМ КРИЗИСЕ

CHINEESE ROLE OF CURRENT WORLD CRISIS

Аннотация

В данной статье рассмотрено участие Китая в мировой экономике и влияние на сложившийся экономический облик США и мира в период 2000г- настоящее время. Китайская народная республика, как одна из лидирующих экономик мира, развиваясь, положила начало неизбежным преобразованиям мирового экономического порядка путем вытеснения доллара как международной резервной валюты.

Abstract

This article describes the stages of China's entry into the world economy and the impact of the current economic face of the USA and the world in period of 2000-nowadays. The Chinese People's Republic, as one of the leading economies in the world, developing, marked the beginning of an inevitable transformation of the world economic order by crowding out dollar as world reserve currency.

Ключевые слова: экономика, кризис, риски, капитал, Китай, США

Keywords: economy, crisis, risks, capital, China, USA

Глобальный кризис последнего десятилетия уникален. Впервые он вызван не столько обычными циклами американской экономики, сколько появлением на мировой арене Китая. Кризис стал побочным эффектом бурного экономического развития Пекина. В последнее десятилетие Америка, став основным рынком сбыта Китая и получив доступ к дешевым товарам и капиталу, стала чрезмерно потреблять и нарастила колоссальный уровень задолженности, особенно перед Поднебесной. Чтобы снизить риски, Пекин работает над созданием независимого от США механизма сохранения капитала. Уже в обозримом будущем это изменит целый ряд ранее незыблемых экономических констант, включая «безрисковость» американского долга и доминирующий статус американского доллара.

Начальным этапом можно обозначить первую половину 2000-х гг. Китай посвятил созданию производственной и инфраструктурной базы, ориентируя экономику на внешние рынки. Китайские компании, пользуясь США и другими развитыми странами как рынком сбыта, научились производить товары лучше и дешевле, чем где бы то ни было. Практически все, что могло быть транспортировано, стало производиться в Поднебесной. В результате торговый дефицит США по отношению к Китаю увеличился с \$83 млрд в 2000 г. до \$258 млрд в 2007 г [1].

Китай начал продавать свою продукцию в обмен на американские казначейские и корпоративные долговые обязательства. Америка стала потреблять в долг.

Китай был вынужден кредитовать США - возвращая в Америку экспортные поступления, Пекин стерилизовал приходящую в страну денежную массу и поддерживал низкий курс юаня. Это также поддерживало платежеспособный спрос в США. Американские потребители вошли во вкус - получив «безлимитную» кредитную карту, они начали тратить больше, чем зарабатывать. Избыток китайского капитала приводил к парадоксальным ситуациям, когда кредитные карты и ипотечные кредиты выдавались всем подряд, даже безработным.

Американские банки, получая приток капитала из Китая, способствовали началу спекулятивной покупки недвижимости населением. Были построены дома, никому, кроме спекулянтов, не нужные. К середине 2000-х гг. в Америке были заложены основы грядущего кризиса - избалованные дешевыми товарами и доступным кредитом потребители, сокращенные производственные мощности, переоцененная недвижимость и колоссальный объем задолженности в экономике.

Между тем Пекин создал инфраструктуру, а также накопил значительный запас капитала. В 2007 году начался переход от экспортно-ориентированной экономики к экономике внутреннего потребления.

Китай активно рос, опираясь на растущее внутреннее потребление и инфраструктурные инвестиции. Также росли его резервы, большую часть которых он продолжал хранить в американских долговых обязательствах. Китай стал крупнейшим кредитором США. Что касается Америки, то разразившийся в 2008 г. кризис поставил перед новым руководством Соединенных Штатов три фундаментальные проблемы:

- 1) снижающаяся стоимость жилой недвижимости подрывала покупательную способность населения, потребление которого является основой американской экономики. Падение стоимости дома приводит к снижению уровня потребления семьи, владеющей им;
- 2) падение фондовых рынков также угрожало потреблению, поскольку большая часть пенсионных сбережений американцев инвестирована в акции и кредитные инструменты;
- 3) резко снизились налоговые поступления государства, что сделало обслуживание государственного долга очень дорогим - в 2008 г. на процентные платежи уходило более 18% от всех доходов федерального бюджета [3, с.239].

Американские власти приняли неординарное решение. Государство начинает скупать ипотечные долговые бумаги, которые незадолго до этого стали причиной кризиса. Скупка велась за счет выпущенных денег. Этим были решены все три проблемы:

- 1) скупая ипотечные бумаги, обеспеченные недвижимостью, государство дало понять, что считает докризисную стоимость этой недвижимости справедливой. Власти фактически поддерживали цену этой недвижимости на завышенном уровне, тем самым позволяя избежать «психологической потребительской депрессии» домовладельцев;
- 2) существенная часть денежной массы, наполнившей экономику, была направлена на покупку акций американских компаний, что привело к росту фондового рынка и сохранило пенсионные сбережения населения;
- 3) выпуск в оборот свободных денежных средств совпал по времени с посттравматическим синдромом, когда инвесторы старались избегать малейшего риска. Это привело к невиданному спросу на государственные «безрисковые» бумаги. В результате процентные ставки упали до рекордно низких уровней, что снизило платежи по государственному долгу. Создалась парадоксальная ситуация - чем больше правительство занимает и печатает денег, тем дешевле ему обходится обслуживание долга [6].

Но эти действия властей привели к резкому ухудшению кредитоспособности США с точки зрения их основного кредитора - Китая. Уровень государственного долга США вырос с 35% от объема ВВП в 2007 г. до более чем 106% на настоящий момент. Согласно анализу гарвардских профессоров Рейнхарт и Рогова более половины государственных дефолтов происходит при уровне государственного долга в 60% и ниже от объема ВВП. Более того, в бюджет закладывается дальнейший рост госдолга как минимум до 110% от ВВП [5].

Долг США стал краткосрочным, в среднем около 4,5 года, что сделало необходимым постоянное рефинансирование долга. Малейшая утрата доверия со стороны инвесторов сделает рефинансирование очень дорогим или невозможным.

План спасения американских властей состоял в том, что подъем экономики вызовет рост доходов бюджета, что позволит контролировать рост госдолга. Но для этого помимо роста была необходима готовность кредиторов, прежде всего китайских, ждать и рефинансировать госдолг. Между тем внутри Китая настойчиво звучат призывы к прекращению субсидирования Америки.

Америка и Китай фактически взяли друг друга в заложники. Китай не может выйти из американского долга - продажа даже относительно небольшой доли долга может обрушить рынок. США же зависят от Китая, поскольку нуждаются в постоянном притоке заемных средств, чтобы дождаться периода экономического роста [3].

Третий этап был заложен в 2013 году и продолжается по сей день.

Проблема Китая состоит даже не в том, как вызвать капитал. Еще более фундаментальный вопрос - в чем хранить сбережения. Ведь у государства, которому нужно хранить несколько триллионов, вариантов практически нет: ни золото, ни сырье, ни фондовые рынки не обладают достаточной емкостью. Китай сейчас пытается активно скупать сырьевые ресурсы и компании по всему миру. Но этого все равно недостаточно, чтобы абсорбировать даже часть резервов страны. Для Китая практически единственным способом обезопасить свои накопления является превращение юаня в альтернативную резервную валюту. Когда юань начнет приобретаться мировыми центральными банками для пополнения валютных резервов и в китайской валюте будет совершаться значительная часть внешне-торговых операций, Китаю будет намного проще конвертировать американские долговые бумаги в безопасные активы.

Пекин уже начал активно создавать спрос на свою валюту. Ослабляется валютный контроль, что дает иностранным компаниям доступ к юаню. Недавнее создание свободной торговой зоны в Шанхае, где впервые иностранным банкам разрешено вести относительно полноценную деятельность, является одним из первых шагов в этом направлении.

Китай также начал переводить свои экспортные сделки из долларов в юани. Банки, обслуживающие внешнеторговые операции, начали увеличивать запасы юаней. Уже сейчас юань занимает 9-е место по объему торгового оборота [2, с.446]. Когда же ограничения на обращение юаня будут смягчены, валюта второй по величине мировой экономики и крупнейшего в мире экспортера займет должное место.

Договор о валютном свопе, заключенный в марте 2016 года с Австралией, является примером мер по повышению спроса на юань. Вероятно, подобный своп будет заключен и с Россией.

Также упрощается доступ иностранных инвесторов к китайскому фондовому рынку. Например, в марте 2015 года Пекин предоставил Сингапуру и Лондону инвестиционную квоту на 130 млрд юаней, позволяющую инвесторам напрямую вкладывать деньги в Китае.

Создав спрос на юань, Китай медленно начинает выходить из американских долговых бумаг. Дождавшись некоторого улучшения экономической ситуации в Америке, когда опасения относительно кредитоспособности Америки временно отойдут на второй план, Китай перестанет покупать новые долговые бумаги. Поскольку большинство обязательств краткосрочные, они погасятся сами по себе в течение нескольких лет. Таким образом, Китай заинтересован в том, чтобы дедолларизация мировой экономики была постепенной и контролируемой.

Итак, рост экономики Китая привел к дисбалансам в мировой экономике, которые рано или поздно будут нивелированы. Основные изменения коснутся стоимости американской валюты и американских долговых обязательств. Как компаниям, так и инвесторам необходимо иметь план действий для такого сценария развития событий.

Список литературы

1. Мировая экономика, финансы и инвестиции [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/mirec/011kalit.htm>
2. Новик В.В. Феномен экономического развития Китая: учебное пособие/ В.В. Новик. – СПб, 2014. – 446 с.
3. Селищев А.С. Американская экономика в XXI веке: учебник / А.С. Селищев, Н.А. Селищев. – Москва: ДЕЛЮ, 2015. – 239 с.
4. Современная экономика Китая [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.o-kitae.ru/sovremennaya-ekonomika-kitaya/index.php>
5. О Китае. Современная экономика КНР [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/info/china.htm> .

6. Согрина Н.С. Организация финансового контроля на предприятиях оптовой торговли: сборник статей и тезисов докладов XX Международной научно-практической конференции/ Согрина Н.С., Ухова М.Р. - 2016. С. 124-132.

ЯКОВЛЕВ К.В., ДУБИНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

YAKOVLEV K.V., DUBININA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN RUSSIA

Аннотация

Развитие агропромышленного комплекса оказывает большое влияние на уровень благосостояния страны. Поэтому обеспечить эффективное и бесперебойное функционирование всех звеньев АПК – одна из основных задач государства. В статье исследовано изменение состояния агропромышленного комплекса РФ за 2012-2014 год, в частности, рассмотрена проблема взаимосвязи финансирования сельскохозяйственной отрасли и техническим оснащением сельскохозяйственных организаций, проблема роста цен на сельскохозяйственную продукцию, а так же выявлена тенденция снижения количества организаций, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства.

Abstract

The development of agro-industrial complex has a great influence on the country's welfare. Therefore to ensure the effective and smooth functioning of all parts of the AIC - one of the main tasks of the state. In article is researched change of a condition of agro-industrial complex of the Russian Federation for 2012-2014, in particular, the problem of interrelation of financing of an agricultural industry and hardware of agricultural organizations is considered, the problem of increase in prices for agricultural products, and is also revealed a tendency reducing the number of organizations working in the field of agriculture.

Ключевые слова: Агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельскохозяйственное сырье.

Keywords: Agro-industrial complex, agriculture, agricultural materials.

Эффективное функционирование агропромышленного комплекса (далее АПК) является основой продовольственной безопасности страны, так как в состав АПК входят отрасли народного хозяйства, ответственные за производство, заготовку, закупку, транспортировку, хранение, переработку и доведение до потребителя сельскохозяйственной продукции, продовольствия для населения и сырья для промышленности. Сбалансированное развитие всех звеньев АПК – необходимое условие решения проблемы обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем.

Анализ состояния агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012-2014 год, позволил выявить основные проблемы его развития. Несмотря на все попытки правительства улучшить ситуацию в рассматриваемой сфере, состояние отечественного АПК трудно назвать развивающимся.

Проблема взаимосвязи финансирования сельскохозяйственной отрасли и техническим оснащением сельскохозяйственных организаций выходит на первый план. Согласно официальной государственной статистике, инвестиции, направленные на развитие сельского хозяйства из года в год растут (табл. 1). Но данный рост инвестиций оказывается незначительным, по сравнению с изменениями средних цен на промышленные товары и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными организациями.

Таблица 1 – Инвестиции, направленные на развитие сельского хозяйства

Показатель	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	256,9	276,3	307,1	313,8

В таблице 2 покажем динамику средних цен на промышленные товары и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными организациями.

Таблица 2 – Средние цены на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями

Показатель	2012	2013	2014
Культиваторы для сплошной обработки почвы, за шт.	729,0	859,9	1056,1
Сеялки тракторные (без туковых), за шт.	1348,8	1594,3	2153,9
Комбайны зерноуборочные, за шт.	5779,8	6069,7	6334,1
Машины для животноводства, за шт., в т.ч.	149,1	236,8	214,5
дробилки для кормов	268,7	500,6	260,3
измельчители грубых и сочных кормов	857,2	754,8	896,0
установки доильные	1390,9	1713,3	1416,6
автопоилки для ферм крупного рогатого скота	5,6	8,3	11,7
раздатчики кормов для ферм крупного рогатого скота	633,2	654,6	634,6
Тракторы сельскохозяйственные универсальные общего назначения, универсально-пропашные и специальные, за шт.	2322,5	2640,7	3107,8
Горючее и смазочные материалы, за т, в т.ч.	-	-	-
бензины автомобильные	28,2	32,2	38,8
топливо дизельное	24,6	31,2	33,0
масла смазочные (всех видов)	51,0	46,0	62,4
мазут	12,6	13,6	14,6
Корма для птиц, свиней и крупного рогатого скота, за т	12,0	13,2	13,4
Кирпич строительный, за тыс. условных кирпичей	7,5	9,7	10,9
Электроэнергия, за тыс. кВт·ч	3,5	4,0	4,4
Газ горючий природный, за тыс. м ³	4,3	5,0	5,4
Газ горючий природный сжиженный, за т	21,0	20,4	25,5

Согласно данных таблицы 2, с 2012 по 2014 год цена на зерноуборочные комбайны выросла на 555 тыс. рублей, на машины для животноводства – на 65 тыс. рублей, на тракторы – на 775 тыс. рублей, на горючие и смазочные материалы – на 10 тыс. рублей. Исходя из вышеперечисленных данных, рост бюджета сельскохозяйственной отрасли на 37 млрд. рублей не сможет улучшить ситуацию технического оснащения предприятий в области сельского хозяйства.

В связи с ростом цен на промышленные товары и услуги растут и цены непосредственно на сельскохозяйственную продукцию (табл. 3).

Таблица 3 – Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции

Показатель	2012	2013	2014
Зерновые и зернобобовые культуры – всего, из них:	6424	6824	6616
Пшеница	6409	6715	6849
Бобы соевые	13067	14987	16972
Семена подсолнечника	12458	12024	11534
Сахарная свекла	1419	1533	1877
Лен-долгунец волокно	20935	24124	22824
Картофель	7642	9447	12898
Овощи свежие или охлажденные, из них	24508	31460	36306
Томаты (помидоры)	47677	50594	57961
Огурцы	54392	56249	62025

Лук репчатый	5730	7306	10595
Капуста	6503	8227	10123
Морковь	7503	9812	11481
Свекла столовая	6614	8981	10403
Плоды семечковых культур	20234	21496	22679
Культуры бахчевые продовольственные	3080	2881	8481
Скот и птица (в живом весе) – всего, из них:	65408	61504	75256
Скот крупный рогатый живой	73097	72128	74405
Свиньи живые	83243	71675	94081
Овцы и козы живые	62902	74286	70978
Птица сельскохозяйственная живая	55173	54358	63654
Молоко сырое крупного рогатого скота	13604	15875	19614

Согласно данных таблицы 3, средняя цена с 2012 по 2014 год на рогатый скот выросла на 1 тыс. рублей, на свиней – на 11 тысяч рублей, на овец и птицу – на 8 тысяч рублей. В области растениеводства ситуация аналогичная: за 2 года только на картофель цена выросла в 2 раза. Вследствие такого роста увеличивается и цена на конечный потребительский товар. А так как в России средняя заработная плата с 2012 по 2014 год практически не изменилась, потребитель не сможет купить то количество товаров, которое он покупал ранее. Проблема роста цен на сельскохозяйственную продукцию является важной для отечественного АПК, так как она негативно влияет на покупательную способность населения.

За 2012-2014 гг. просматривается тенденция снижения количества организаций, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства. В таблице 4 представлены данные, согласно которым количество организаций за рассматриваемый период сократилось на 500 единиц. Так же сократилось и количество прибыльных организаций. Это связано с тем, что:

во-первых, с каждым годом процентные ставки по кредиту возрастают;

во-вторых, с ростом цен на промышленные товары и услуги растет необходимая сумма стартового капитала, поэтому многие предприятия просто не имеют возможности открыть бизнес в сельскохозяйственной отрасли.

Таблица 4 – Финансовые результаты организаций, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве

Показатель	2012	2013	2014
Число организаций (за отчетный период), тыс., в т.ч.	6,4	6,4	5,9
прибыльных организаций	4,7	4,6	4,3
убыточных организаций	1,7	1,8	1,6

Таким образом, состояние агропромышленного комплекса за анализируемый период является противоречивым. С одной стороны, правительство выделяет с каждым годом все больше денег из бюджета для развития АПК и пытается всеми силами улучшить положение в этой отрасли, с другой – неустойчивая экономическая ситуация в стране приводит к росту цен на сельскохозяйственную продукцию при не меняющихся доходах потребителей.

Список литературы

1. Государственное регулирование земельных отношений / А. А. Варламов, В. С. Шаманаев. – М.: Колос, 2015. – 261 с.
2. Мурашева А.А., Вдовенко А.В. Экономические механизмы регулирования земельных отношений. // Аграрная наука. – 2014. – № 2.
3. Российский статистический ежегодник – 2015 г. // www.gks.ru
4. Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления: монография / Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В. и др. – М., 2015. – 160 с.

СЕКЦИЯ 2. ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АНАНИНА А.В., СОГРИНА Н.С

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A.V., SOGRINA N. S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НАЛОГ НА ВЕДЕНИЕ НЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ

TAX MANAGEMENT IS NOT A HEALTHY LIFESTYLE AS A TOOL TO IMPROVE PUBLIC HEALTH

Аннотация

С 2014 года Правительством РФ был принят ряд законов, который включал в себя мероприятия по формированию ценностей здорового образа жизни у населения. Однако многие люди не дали обратной связи, именно поэтому в данной работе предлагается ввести налог на ведение не здорового образа жизни.

Abstract

Since 2014 the Russian Government adopted a series of laws, which included measures for the formation of values of a healthy lifestyle among the population. However, many people do not give feedback that is why in this paper we propose to introduce a tax on the maintenance is not a healthy lifestyle.

Ключевые слова: здоровый образ жизни, нормы ГТО, физические лица, доходы налогоплательщика, год.

Keywords: healthy lifestyle, GTO rules, individuals, the taxpayer's income, year.

В соответствии с Указом Президента России от 24 марта 2014 года №172 «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе "Готов к труду и обороне" (ГТО)» распоряжением Правительства от 30 июня 2014 года №1165-р утверждён план мероприятий по поэтапному внедрению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО). Данную программу разработали для того, чтобы поддерживать состояние здоровья населения на должном уровне, а также для того чтобы развивать его физическую форму. Часть населения отнеслись к этому положительно и сдают данные нормы, однако оставшаяся часть отнеслись к данной программе отрицательно. Они считают, раз нормы ГТО сдаются на добровольной основе, значит можно не сдавать их. И им совсем не важен тот факт, что данная программа направлена как раз на поддержание здоровья населения.

Основываясь на данных, представленных на Росстате, можно утверждать, что на сегодняшний день естественное движение примерно равно 0,1 [2]. Данный факт свидетельствует о том, что люди не следят за своим здоровьем. Опираясь на данный факт, предлагается ввести налог на ведение не здорового образа жизни.

Налогоплательщиками данного налога будут признаваться физические лица (мужчины в возрасте от 18-55 лет, женщины в возрасте от 18-50 лет), которые не сдали нормы ГТО в течение текущего года, кроме тех лиц, которые не являются налогоплательщиками, а именно:

- инвалиды I, II группы;
- инвалиды с детства;
- дети в возрасте до 18 лет;
- семьи, в которых от 3 и более несовершеннолетних детей;
- беременные и кормящие женщины.

Объектом налогообложения является все доходы налогоплательщика, полученные им в денежной форме.

Соответственно, налоговая база определяется по одному виду дохода, в отношении которого установлена определенная ставка. Исходя из того, что физическое лицо может получать доход несколькими способами, налоговая база определяется по основному источнику дохода.

Однако, как и любой налог, налог на ведение не здорового образа жизни освобождает от уплаты следующие доходы физических лиц:

- пособия по безработице, беременности и родам;
- пенсии по государственному страховому обеспечению, страховые и накопительные пенсии;
- стипендии студентов, учащихся учреждений начального и среднего профессионального образования, учащихся высшего профессионального образования и научно – исследовательских учреждений.

Все физические лица получают разный размер дохода, и устанавливать для всех налогоплательщиков одинаковые ставки не целесообразно, поэтому налоговая ставка будет зависеть от величины дохода. Например:

1. Налоговая ставка устанавливается в размере 5 процентов в отношении суммы всех доходов, которые получают физические лица, занимающиеся несколькими видами деятельности, в результате которых получают доход, а также в отношении объектов налогообложения, доход которых превышает 1 миллион рублей в месяц.

2. Налоговая ставка в размере 2 процентов устанавливается в отношении дохода физических лиц, который превышает 100000 рублей за год.

3. Налоговая ставка в размере 0,5 процента устанавливается в отношении дохода физических лиц, за исключением пунктов 1 и 2.

Порядок исчисления данного налога будет выглядеть следующим образом:

$$Н = НБ * r ,$$

где НБ – налоговая база;

r – налоговая ставка.

Так как сдавать нормы ГТО необходимо в течение года, то налоговым периодом будет являться календарный год. Соответственно, налог должен быть уплачен в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.

В Челябинской области в настоящее время сохраняется тенденция повышения смертности, как по показателям предотвратимой смертности, так по показателям заболеваемости. Государство в свою очередь обращает внимание на профилактическую сторону, создавая различные профилактические программы и мероприятия. И это действительно важный шаг именно в плане того, чтобы население изменило свое отношение к здоровью. Однако многие люди относятся пассивно к данным действиям, тем самым не заботятся о своем здоровье. Именно для таких людей предлагается ввести налог на ведение не здорового образа жизни. В данной статье были рассмотрены все обязательные элементы налога, для того чтобы внести на рассмотрение в Государственную Думу вопрос о целесообразности внесения в НК данный налог на ведение не здорового образа жизни.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 07.01.2017).

2. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения в Челябинской области в динамике (2000-2015 гг.) / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области // URL: http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 13.01.2017).

3. Согрина Н.С., Ухова М.Р. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределенности сборник статей и тезисов докладов XX Международной научно-практической конференции. 2016. С. 124-132.

БАЛАКИНА А.С., МАКСИМОВА Т.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BALAKINA A.S., MAXIMOVA T.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И СХОДСТВА МЕЖДУ РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

THE MAIN DISTINCTIONS AND SIMILARITIES BETWEEN RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Аннотация

Существуют значительные сходства и различия между способами и вариантами ведения финансовой бухгалтерской отчетности, использование которых соответствует российским и международным стандартам бухгалтерского учета. Их необходимо учитывать, так как с наступившего 2017 года уже нужно готовиться к тому, чтобы переходить на правила бухгалтерского учета, приближенные к международным стандартам финансовой отчетности. Но на данный момент любой главный бухгалтер или финансовый директор формирует два вида отчетности, а это порой бывает сложно.

Abstract

There are considerable similarities and distinctions between methods and options of maintaining financial accounting records which use corresponds Russian and to international accounting standards. They need to be considered as since the come 2017 it is already necessary to prepare for passing to the accounting rules which are brought closer to international accounting standards. But at the moment any chief accountant or the finance director creates two types of the reporting, and it sometimes can be difficult.

Ключевые слова: российская система бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности.

Keywords: Russian system of financial accounting, international accounting standards.

За последние три года Федеральный закон «О бухгалтерском учете» претерпел значительные изменения. Связаны они с тем, что российский учет все больше приближается к международным нормам.

Настало время глобальных изменений – мы все движемся в сторону международных форм финансовой отчетности. И это является необходимостью. Все чаще инвесторы, контрагенты, кредитные учреждения, а иногда и учредители просят предоставить данные в международном формате. И это весьма обоснованно, ведь сопоставимость показателей, единая логика, расчет нормативов – все это возможно лишь в том случае, когда учет и отчетность ведутся в единой и понятной для всех форме.

Компании, вынужденные (в силу причин внутреннего и внешнего характера) составлять отчетность по российской системе бухгалтерского учета и международным стандартам финансовой отчетности, затрачивают немалые средства на трансформацию составленной по национальным нормам в международную отчетность.

Чем больше между национальными и международными стандартами различий в общих принципах, учетных подходах и оценках, тем крупнее объем производимых фирмой корректировок и осуществляемых в связи с этим затрат.

Существуют значительные сходства между способами и вариантами ведения финансовой бухгалтерской отчетности, использование которых соответствует российским и международным стандартам бухгалтерского учета. Но, несмотря на наличие этих сходств, применение этих вариантов чаще всего строится на различных основополагающих теориях, принципах и целях. Это относится не только к конкретным стандартам учета, а по большей части касается расхождений в самих подходах составления и предоставления бухгалтерской отчетности. Такие подходы определяются в свою очередь целями составления отчетности.

Главные различия между международными стандартами финансовой отчетности (далее МСФО) и российской системой бухгалтерского учета (далее РСБУ) обусловлены разницей в конечных целях использования финансовой информации и разницей в том, для кого эта информация предоставляется. Финансовая отчетность, разработанная в соответствии с МСФО, используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами. То есть цели подготовки финансовой отчетности связаны с тем, для кого предназначена эта финансовая отчетность.

Качественные характеристики полезной финансовой информации Совет по МСФО уделяет большое внимание формулированию понятий, которые бы определяли способность информации быть полезной для пользователей отчетности, то есть помогали им при принятии решений по предоставлению ресурсов предприятию.

Совет по МСФО разделил качественные характеристики полезной финансовой информации на две группы:

- фундаментальные качественные характеристики, то есть те характеристики, которым обязательно должна удовлетворять представляемая в отчетности информация;
- характеристики, улучшающие полезность информации. Применение их важно, но не должно вступать в конфликт с фундаментальными характеристиками.

Финансовая отчетность, которая составлена в соответствии с РСБУ, используется органами государственного управления и статистики для проверки правильного составления налоговой отчетности. Так как данные категории пользователей имели разные интересы и потребности в использовании информации, принципы, заложенные в основе составления финансовой отчетности, развивались в различных направленностях.

Это основной довод в пользу МСФО – что такая отчетность часто предназначается для внешних пользователей. Данные в этом формате раскрываются наиболее подробно, чтобы каждый мог узнать о финансово-хозяйственной деятельности предприятия то, что ему необходимо. Тогда как в РСБУ для подробной аналитики нужны различного вида расшифровки, которые бухгалтера делают то по запросу банка, то по запросу генерального директора.

К одним из таких расхождений можно отнести принцип, который является обязательным в международных стандартах бухгалтерского учета, но не всегда может применяться в российской системе бухгалтерского учета, таким принципом считается приоритет содержания отчетности над самой формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание хозяйственных операций и (или) иных событий не всегда соответствует тому, каким оно должно представляться на основании их юридической или отраженной в учете формы. В соответствии с РСБУ операции, как правило, строго учитываются в соответствии с их юридической формой, но при этом могут не отражать экономическую сущность операции. То есть, акцент при предоставлении отчета делается на форме, а не на его содержании. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами [1]. Примером того, когда форма отчетности преобладает над его содержанием в российской системе бухгалтерского учета, может служить случай отсутствия соответствующей документации для выполнения списания основных средств, что, вследствие, не дает оснований для их списания, несмотря на то, что руководству известно, что такие объекты более не существуют по указанной балансовой стоимости.

Состав финансовой отчетности в МСФО такой же, как в РСБУ. Различаются только названия некоторых форм. Так, российскому балансу в МСФО соответствует отчет о финансовом положении, а отчету о прибылях и убытках – отчет о совокупном доходе. Отчет об изменениях в капитале и отчет о движении денежных средств в МСФО называются так же, как и в российском учете. Отличие МСФО от РСБУ еще и в том, что соблюдать названия форм отчетности в МСФО также необязательно – лишь бы они были понятны пользователям отчетности.

В таблице 1 сведены сравнения по составу финансовой отчетности, предоставленной организацией в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета и российским законодательством. Состав финансового отчета по российскому законодательству приведен в соответствии с нормативными актами Министерства финансов Российской Федерации [3].

Таблица 1 – Состав финансовой отчетности по международным стандартам и российскому законодательству

МСФО	РСБУ
Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс (форма №1)
Отчёт о прибылях и убытках	Отчёт о прибылях и убытках (форма № 2)
Отчёт о движении капитала	Отчёт об изменениях капитала (форма №3)
Отчёт о движении денежных средств	Отчёт о движении денежных средств (форма № 4)
-	Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5)
-	Отчёт о целевом использовании полученных средств (форма № 6)
Учётная политика и пояснительная записка	Пояснительная записка
-	Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчётности, если она подлежит обязательному аудиту

Вторым главным отличительным принципом между международными стандартами учета от российской системы учета, а также который ведет к появлению множественных различий в введении финансовой отчетности, является отражение затрат. Международные стандарты финансового учета указывают следовать соответствиям, согласно которым отражаются затраты именно в периоде, когда ожидается получение дохода, а в российской системе учета, напротив, затраты отражаются после выполнения требований в отношении определенной документации. Наличие надлежащей документации в большинстве случаев не позволяет российским организациям учесть все операции, которые относятся к определенному периоду. Эта разница приводит к различиям в моменте учета этих операций [5].

Принципы ведения финансовой отчетности, указанные в различных стандартах международных стандартах финансовой отчетности, сконцентрированы и позволяют вести учет в соответствии с принципом соблюдения доходов и расходов. В российской системе бухгалтерского учета данный принцип прописывается, но на практике порядок учета хозяйственных операций, закрепленный в ПБУ, во многих случаях приводит к его нарушению. В финансовой отчетности, соответствующей международным стандартам, расходы учитываются в отчете о совокупном доходе на основании их более точного сопоставления с соответствующими статьями доходов по сравнению с тем, что происходит в учете согласно российским стандартам.

Еще одно главное отличие учетных систем, связанных с резервами, в частности, трудности перевода – термин один, а понятия разные: в МСФО резерв – это неопределенное по сумме и времени обязательство, а в РСБУ – часть прибыли, не подлежащая выплате собственникам.

Период отчетности в МСФО и РСБУ также имеет расхождения в том, что в РСБУ отчетный год всегда совпадает с календарным, оканчивающимся 31 декабря. Исключение предусмотрено для вновь созданных организаций [2]. МСФО подходят к этому вопросу более гибко. Компания может составлять отчетность за год, оканчивающийся на любую дату, менять дату окончания отчетного периода и представлять отчетность за период больше или меньше одного года.

Помимо существующих теоретических различий также есть и отличия по применению международных и российских стандартов в бухгалтерской практике.

На протяжении нескольких лет главной причиной отличия между российскими и международными стандартами бухгалтерского учета было несоответствие именно российских правил учета международным. В настоящий момент времени многие основные различия можно объяснить тем, что российские бухгалтера не всегда следуют прописанным в ПБУ положениям учета.

Многие требования по ведению финансовой отчетности, которые предусмотрены российскими стандартами бухгалтерского учета, соответствуют положениям МСФО, но на практике как правило не выполняются.

Также следует рассмотреть, какие области российского учета подвергнутся наибольшим изменениям в связи с переходом на международные стандарты и принятием новых федеральных стандартов.

Внедряется понятие расчетных оценок, изменения в которых необходимо фиксировать. А возникающие существенные ошибки нужно будет исправлять в финансовой отчетности в соответствии с международными правилами. Обязательным является фиксирование периода, с которого внедряются МСФО, а также расчет резервов и разделение материально-производственных запасов (далее МПЗ) и основных средств.

Наиболее заметные изменения коснутся такого финансового показателя, как основные средства. Необходимо определять стоимость основных средств при первоначальном признании. Изменяется порядок их переоценки и амортизации. Заново придется распределить виды аренды основных средств – в соответствии с требованиями МСФО, – а также распределить проценты по договору финансовой аренды и организовать учет операционной аренды.

Также идет изменение учета запасов в производстве и торговле. Необходимо будет пересмотреть оценку запасов при первоначальном признании и их последующую оценку.

Новые правила коснутся и классификации затрат. Придется определять производственную себестоимость в соответствии с МСФО, применять нормативный учет затрат, а также группировать их в бухгалтерском учете для формирования отчета о комплексной прибыли. Изменится и отражение отдельных видов затрат, например: на ремонт основных средств, на вознаграждение работников, затраты по кредитам и заемным средствам и др.

С учетом готовности перехода на МСФО с 2017 года, необходимо понимать, что есть вероятность затяжного периода внедрения международных форматов. Особенно актуально это для малых предприятий, ранее не применявших МСФО. На этот случай потребуются оценить необходимость трансформации из РСБУ в международные стандарты. Утвердить состав и вид отчетности, а также оценить случаи отступления от норм МСФО. Во время переходного периода должны проводиться реклассификация, а также формирование специальных трансформационных корректировок по отдельным объектам учета и раскрытий к ним. Конечно, сразу вряд ли удастся применить все новые федеральные стандарты, соответствующие МСФО.

Подводя итог, можно сказать, что необходимость сравнения международных стандартов и российских систем бухгалтерского учета не возникло, если бы не существовало значительных различий между ними. Несмотря на заявленное сближение российской системы бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности, расхождения между ними существенные.

Главным фактором основных различий между РСБУ и МСФО являются конечные цели составления финансовой отчетности. Если цель отчетности, соответствующая международным стандартам – предоставление финансовой информации инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, то отчетность, составленная по российским стандартам, используют в первую очередь контролирующие фискальные органы для проверки правильности составления налоговой отчетности.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Консультант Плюс: справочно-правовая система, 2017.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) // Консультант Плюс: справочно-правовая система, 2017.
3. Горшкова С. Основные отличия МСФО и РСБУ / С. Горшкова // Бухгалтерские вести. – 2015. – № 16. – С. 23-24.
4. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]: Интернет-проект «Корпоративный менеджмент», 1998–2017. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/overview-5.shtml>
5. Ткаченко Л. основополагающие различия между российскими стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности / Л. Ткаченко // Проблемы учета и финансов. – 2013. - № 4. – С. 41-43.

БЕРДНИКОВА В.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BERDNIKOVA V.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НАЛОГ НА ОТСУТСТВИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

A TAX ON THE LACK OF HIGHER EDUCATION

Аннотация

Значимость введения налога на отсутствие высшего образования объясняется количеством не образованных граждан по всей территории России. Что бы быть конкурентоспособными с другими странами, каждый человек должен развиваться, как для себя, так и для страны, повысив тем самым уровень образования всей Российской Федерации. Появление налога на отсутствие высшего образования позволит молодежи и другим людям сначала поставить себя на ноги, а уже затем работать.

Abstract

The significance of the introduction of the tax on the absence of higher education is due to the number of citizens are not educated on the whole territory of Russia. What would be competitive with other countries, each person must develop, both for themselves and for the country, thus increasing the level of education of the Russian Federation. The emergence of the tax on the absence of higher education will enable young people and other people from the beginning to put himself to his feet, and then to work.

Ключевые слова: высшее образование, конкурентоспособность.

Keywords: higher education, competitiveness.

Конкретизируем обязательные элементы налогообложения и рассмотрим конкретный пример, какая потенциальная сумма может поступить в федеральный бюджет.

Налогоплательщиками налога будут признаваться:

☐ Лица, в возрасте от 18 до 40 лет, не имеющие и не получающие на настоящий момент высшего образования, но имеющие постоянное место работы.

☐ Лица, являющиеся родителями, опекунами или имеющие др. родственные связи, в случае если лицо в возрасте от 18 до 40 лет, не имеющее высшего образования и не получающее его на настоящий момент, не имеет постоянное место работы.

Не признаются налогоплательщиками:

☐ Лица младше 18 лет, а так же лица старше 40 лет.

☐ Лица, получающие высшее образование на настоящий момент времени.

☐ Лица, получившие или получающие на настоящий момент времени высшее образование за территорией Российской Федерации.

☐ Лица, обучающиеся в средних и средне-специальных учреждениях.

☐ Лица, имеющие инвалидность, не склонную к работоспособности.

☐ Лица, имеющие временную инвалидность (до 2 лет) или болезнь, не склонные к работоспособности.

☐ Мужчины, проходящие воинскую службу, а также граждане, уволенные с военной службы по достижении предельного возраста пребывания на военной службе, состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями, имеющие общую продолжительность военной службы 20 лет и более.

☐ Лица, не имеющие среднего или средне-специального образования до 20 лет.

Объектом налогообложения будет являться: люди в возрасте от 18 до 40 лет, не имеющие или не получающие на настоящий момент времени высшее образование.

Не признаются объектом налогообложения: люди, имеющие высшее образование.

Налоговой базой целесообразно определить доходы налогоплательщиков.

Налоговый период будет равным календарному году.

Налоговую ставку предполагается установить в размере трех процентов.

С учетом положений настоящей статьи право на налоговую льготу можно определить следующие категории налогоплательщиков:

- ☐ Лица, имеющие инвалидность, не запрещающую работоспособность.
- ☐ Малоимущие семьи.
- ☐ Многодетные семьи.
- ☐ Сироты.
- ☐ Лица, проживавшие в детских домах.
- ☐ Лицо, с одним членом семьи.
- ☐ Иностранцы граждане.

Налоговая льгота предоставляется в размере одного процента.

Сумма налога исчисляется по истечении налогового периода как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Общая сумма налога исчисляется по итогам налогового периода применительно ко всем доходам налогоплательщика.

Налоговая декларация представляется налогоплательщиками не позднее 1 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом [5].

Таким образом, жизнь идет вперед, меняются требования, и сегодня общество требует специалистов высокого уровня. Проходит усиленными темпами развитие техники и информационных технологий, а это значит, что нужны специалисты, которые будут разбираться во всех новинках. И такое развитие походит в каждой сфере, поэтому специалисты нужны разных направлений и специальностей [3].

При этом высшее образование приносит значительно больше пользы, чем можно себе представить. Кто-то может возразить, но это не значит, что для общей массы людей высшее образование окажется совсем бесполезным. Это поможет человеку не только для его самообразования, но и для уровня образованности всей страны в целом.

Оценим потенциальную сумму поступлений в бюджет Российской Федерации при введении налога на отсутствие высшего образования:

Всего людей в возрасте от 18 до 40 лет – 75889 тыс. человек.

Из них – 70% не имеют высшего образования (=53122,3тыс. чел.).

33% - работающих, чья средняя заработная плата за год составляет – 146462 рублей (=17530359 чел.)

Налог будет равен:

Налог = 3% × (17530359 человек × 146462 рублей) = 77025943195 рублей.

Таким образом, бюджет федерального уровня потенциально может пополниться на 77025943195 рублей.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165
2. Белоцерковский А.В. Российское высшее образование: о вызовах и рисках // Высшее образование в России. 2015. – №7. – С. 15-20.
3. Гребнев Л. С. Рынок, услуги и образование: между экономикой и правом // Высшее образование в России. 2015. – №5. – С. 56-70.
4. Лаптев В.В., Писарева С.А., Тряпицына А.П. Ученая степень в России: реальность и перспективы // Высшее образование в России. 2016. – №4. – С. 1-30.
5. Согрина Н.С. Налоговое администрирование малого и среднего предпринимательства в современных условиях хозяйствования // В книге: Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства. - Челябинск, 2015. С. 100-122.
6. Количество обучающихся в высших учебных заведениях. Данные Госкомстата. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/#

СЕРЕБРЯНАЯ ЭКОНОМИКА

SILVER ECONOMY

Аннотация

В настоящее время в России актуальной темой является экономика, связанная с людьми предпенсионного и пенсионного возраста. В данной статье приведена статистика, подтверждающая преобладание людей «серебряного» возраста, и рассмотрена серебряная экономика России и города Челябинска. Также представлены рекомендации для устранения дискриминации людей данного возраста.

Abstract

Currently in Russia, a relevant topic is the economy, associated with people before retirement and retirement age. This article provides statistics confirming the predominance of people of the "silver" age, and examined the silver economy of Russia and the city of Chelyabinsk. Also presents recommendations to eliminate discrimination against people of this age.

Ключевые слова: серебряная экономика, «серебряный» возраст.

Keywords: blue economy, "silver" age.

Тема «Серебряная экономика» является актуальной, так как в России основной проблемой является социальное обеспечение людей старшего возраста и их трудоустройство, а также высокая вероятность повышения пенсионного возраста.

Целью данной работы является исследование вопросов, связанных с социальным обеспечением людей «серебряного» возраста.

Основными задачами являются рассмотрение проблем «серебряной экономики» и формирование вывода и предложений по данному проекту.

Серебряная экономика – экономические и политические сферы, связанные с людьми «серебряного» (предпенсионного и пенсионного) возраста.

Сравним первую десятку стран мира по численности работоспособного населения и представим данные на рисунке 1.

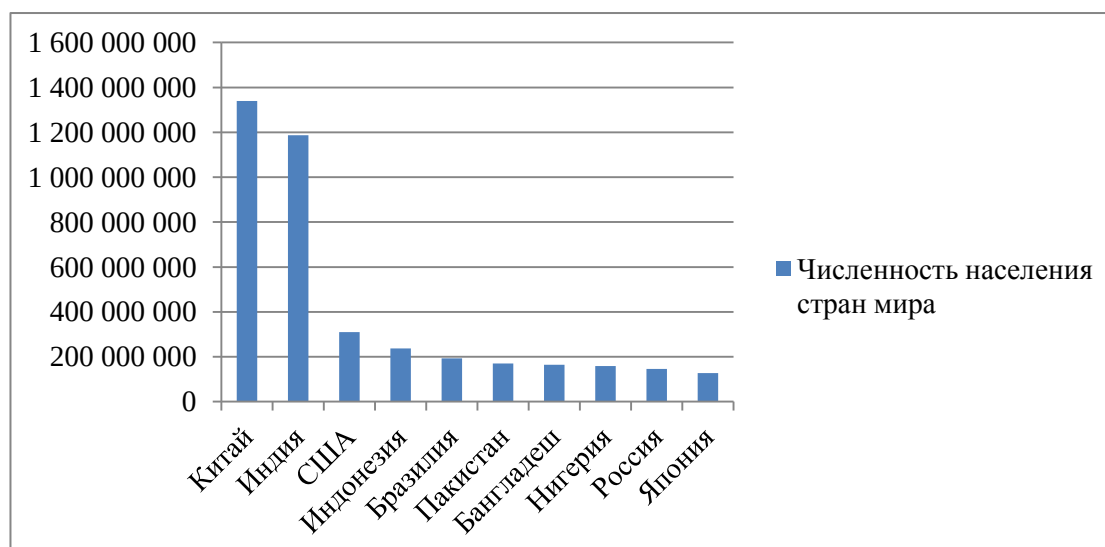


Рисунок 1 – Численность работоспособного населения стран мира

Данный график показывает, что в 2016 году Россия значительно отстает от лидирующих стран мира: Китая и Индии. Темп роста населения страны составил 0,19%, что означает незначительный прирост, который позволил Российской Федерации занять 9 место в списке лидирующих стран.

Общая численность населения России в 2016 году составила 146 545 000 человек, где 42 729 000 человек – люди предпенсионного и пенсионного возраста. Рассмотрим демографию России с 2010 по 2016 года по данным Федеральной службы государственной статистики на рисунке 2 (данные представлены в миллионах человек).

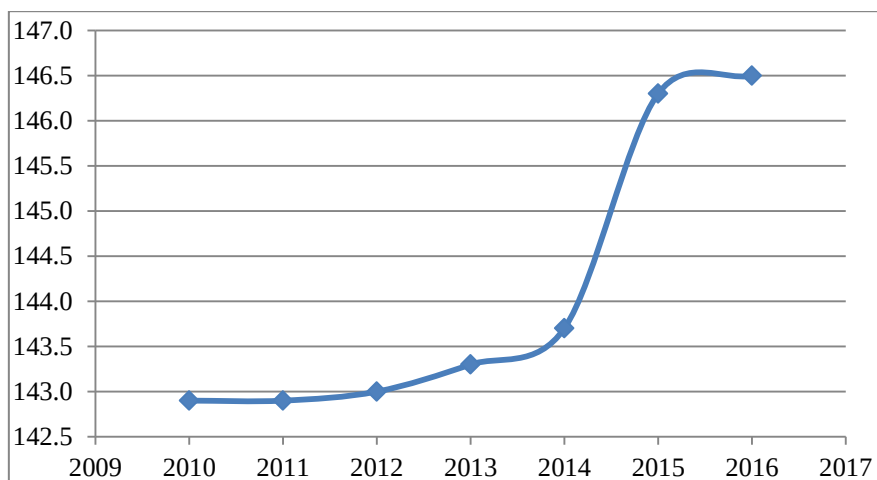


Рисунок 2 – Демография России по годам

Исходя из рисунка 2, можно выявить, что наиболее резкое увеличение населения по сравнению с 2010 годом происходит в 2014–2015 годах. В 2016 году по сравнению с 2015 годом оно незначительно. Из этого можно сделать вывод, что страна постепенно выходит из демографического кризиса.

На рисунке 3 представлена демография России за 2015 и 2016 года по возрастам по данным Федеральной службы государственной статистики.

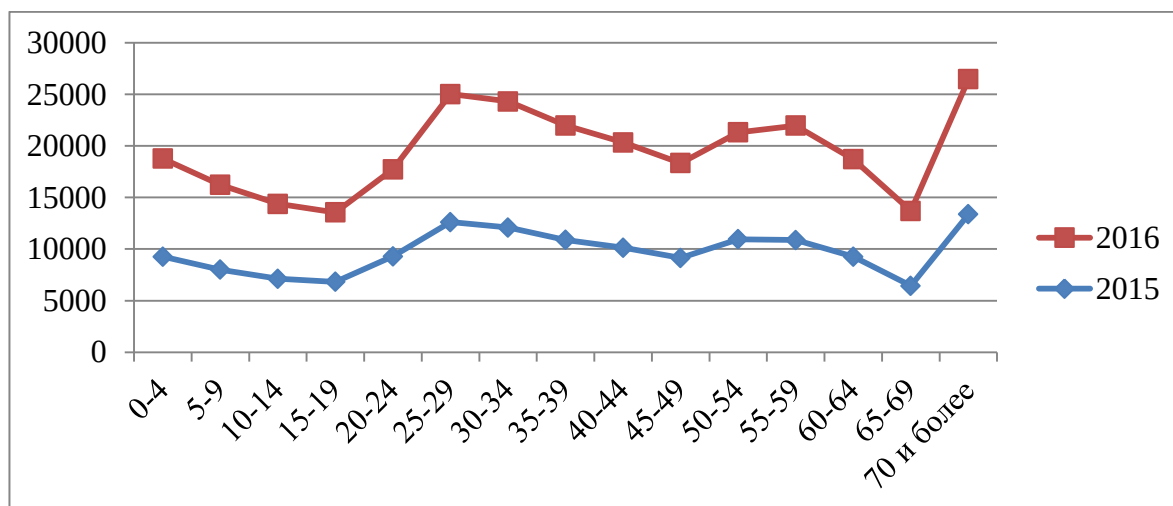


Рисунок 3 – Демография России по возрастам

Изучая рисунок 3 можно сделать вывод, что население в возрасте 70 лет и старше значительно увеличилось, а в возрасте 65–69 лет имеет очень низкий показатель. Практически одинаковая численность у следующих возрастов: 50–54 и 55–59 лет. Данный рисунок подтверждает преобладание населения предпенсионного и пенсионного возраста в России.

Из общей численности населения России официально трудоустроено 15 259 000 человек. Следовательно, основная часть населения состоит из людей от 50 лет и старше, при этом средний возраст в стране около 70 лет [1].

Исходя из данных Федеральной службы государственной статистики, рождаемость превышает смертность приблизительно на 32 000 человек, что означает низкую рождаемость в России. Это является еще одним фактором, который подтверждает, что в стране преобладает население «серебряного» возраста.

28 декабря 2013 года был принят Федеральный закон от 28.12.2013 №400-ФЗ «О страховых пенсиях». В статье 26.1 в пункте 1 сказано: «Пенсионерам, осуществляющим работу и (или) иную деятельность, в период которой они подлежат обязательному пенсионному страхованию... суммы страховой пенсии, фиксированной выплаты к страховой пенсии... выплачиваются в размере... без учета индексации (увеличения) размера фиксированной выплаты к страховой пенсии». Вместо индексации пенсий Пенсионный фонд Российской Федерации выплачивает единовременные выплаты, которые позволяют ему сэкономить деньги на работающих пенсионерах.

В 2016 году в Министерстве финансов заявили, что необходимо увеличить трудоспособный возраст россиян и повысить пенсионный возраст для женщин до 63 лет, для мужчин – до 65 лет. Причинами такого заявления стали данные мировой статистики: трудоспособное население от 15 до 64 лет, а на пенсию выходят в возрасте 65 лет. Но на данный момент проект находится на стадии разработки, окончательное решение будет вынесено в 2018 году. [2]

Однако не только Правительство Российской Федерации дискриминирует работающих пенсионеров. Рассмотрим данный вопрос на примере города Челябинска.

По статистике, большинство работодателей ищут сотрудников в возрасте от 31 до 40 лет. Рассмотрим их потенциальный возраст по мнению работодателей Челябинска на рисунке 4.

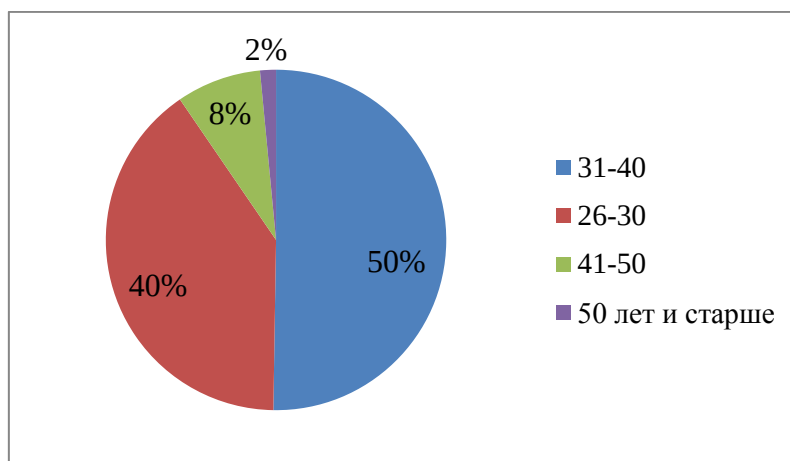


Рисунок 4 – Потенциальный возраст сотрудников по мнению работодателей Челябинска

Также респондентам был задан вопрос: рассматривают ли они кандидатов старше 40 лет. Рассмотрим результаты данного опроса на рисунке 5.

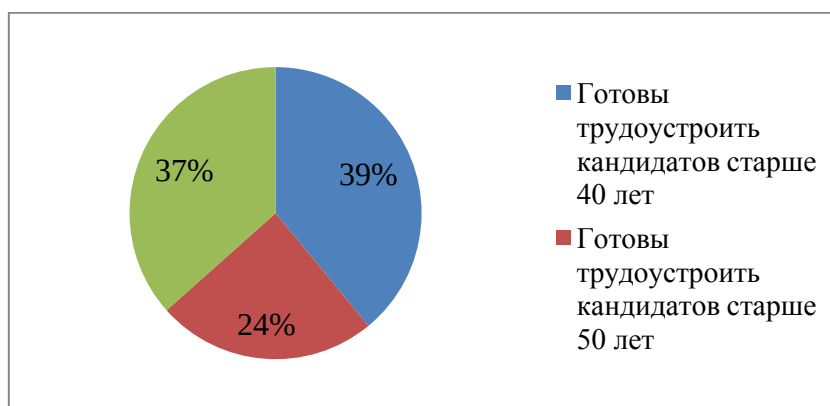


Рисунок 5 – Готовность работодателей устраивать на работу людей старше 40 лет

Практически равное количество опрошенных заявило, что они готовы трудоустроить кандидатов старше 40 лет или не рассматривают таких кандидатов вовсе. Наименьший процент респондентов

тов готов принять на работу людей старше 50 лет (24%). Эти данные также подтверждают наличие дискриминации для людей предпенсионного и пенсионного возрастов. [3]

Изучив сайты поиска работы и вакансий в Челябинске, было выявлено, что средняя заработная плата, которую предлагают работодатели для людей в возрасте от 50 лет составляет 11000 рублей. Средний размер пенсий – 13304,58 рублей. Прожиточный минимум для трудоспособного населения Челябинской области составляет 9574 рубля. Средняя сумма коммунальных услуг – 5200 рублей. Стоимость потребительской корзины – около 10000 рублей. То есть на данную заработную плату или пенсию прожить можно, но только при ограничении определенных расходов. [4]

Рассмотрим ситуацию с заработной платой трудоспособного населения в России, используя средние показатели. Средняя заработная плата пенсионеров составляет 19000 рублей. Средний размер пенсий – 12080,90 рублей. Прожиточный минимум для трудоспособного населения России составляет 9776 рублей. Средняя сумма коммунальных услуг – 3900 рублей. Стоимость потребительской корзины – около 10000 рублей. То есть на данную заработную плату возможно прожить, а на пенсию – нет.

Из этих данных следует вывод, что в некоторых субъектах Российской Федерации происходит дискриминация людей предпенсионного и пенсионного возраста.

Так почему же некоторые работодатели рассматривают кандидатуру людей в возрасте от 50 лет, а другие нет? [5]

Чтобы ответить на поставленный вопрос опять обратимся к статистике. Рассмотрим ответы работодателей, которые готовы взять на работу людей «в возрасте». Большинство работодателей считают, что люди предпенсионного и пенсионного возраста более ответственные, а также у них есть опыт работы. Наименьшее количество респондентов ответили, что их главными качествами являются знания, рассудительность и дисциплинированность. Представим эти данные на рисунке 6 в виде диаграммы.

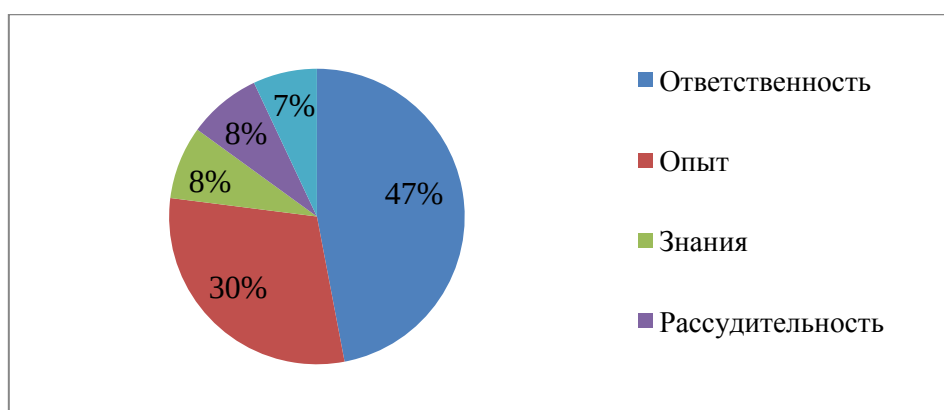


Рисунок 6 – Качества работающих людей в возрасте от 50 лет по мнению работодателей

Теперь рассмотрим ответы работодателей, которые не считают нужным брать на работу людей «в возрасте». Свое решение они объясняют тем, что люди такого возраста медлительны, у них плохая обучаемость и приспособляемость (адаптивность), пониженная скорость восприятия информации. Представим данные на рисунке 7 в виде диаграммы.

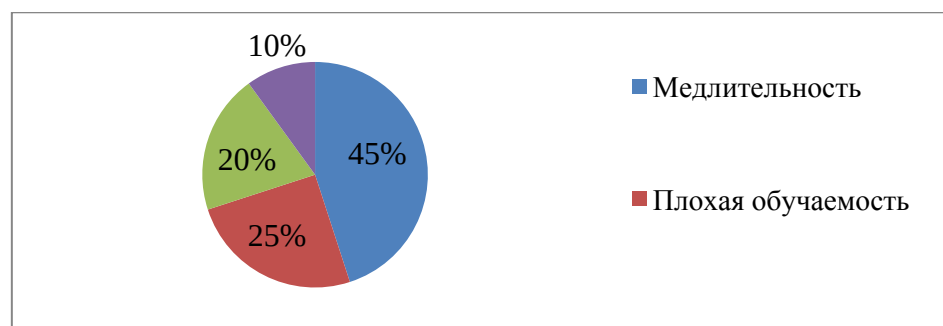


Рисунок 7 – Отрицательные качества работающих людей в возрасте от 50 лет по мнению работодателей

В Российской Федерации очень часто встречается дискриминация людей при трудоустройстве в возрасте от 50 лет и выше. Для того чтобы решить данную проблему на местном уровне, работодатели должны повысить им заработную плату и снизить их трудоемкость (снизить затраты рабочего времени на производство единицы продукции). [6] Также данная дискриминация напрямую зависит от политики и экономики, то есть у государства недостаточно денежных средств для индексации пенсий работающим пенсионерам из-за кризиса, который возник вследствие санкций со стороны стран Европейского союза. Чтобы решить данные проблемы на федеральном уровне, необходимо принять определенные законопроекты, связанные с полным отсутствием дискриминации людей «в возрасте», а также которые смогут увеличить поступления в Пенсионный Фонд Российской Федерации за счет:

- 1) страховых взносов;
- 2) средств федерального бюджета;
- 3) сумм пеней и иных финансовых санкций;
- 4) добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;
- 5) иных источников, не запрещенных законодательством Российской Федерации. [7]

В ходе исследования данного проекта было выявлено, что в Пенсионном Фонде РФ недостаточно средств для социального обеспечения людей, при этом у пенсионеров низкая возможность прожить на среднюю заработную плату в России, что означает наличие дискриминации при трудоустройстве людей предпенсионного и пенсионного возраста

Список литературы

- 1) Администрация г. Челябинска. Официальный сайт. – <http://cheladmin.ru/ru>
- 2) Игорь Зарембо. От единовременной выплаты выиграют все пенсионеры, считает глава ПФР. – <https://ria.ru>
- 3) Недвижимость911. Интернет-журнал о недвижимости. Единовременные выплаты пенсионерам. – <http://property911.ru>
- 4) Повышение пенсионного возраста в России. – <http://www.currencyhistory.ru>
- 5) Поиск работы и вакансий в Челябинске. – <https://chelyabinsk.zarplata.ru>
- 6) Уровень средней зарплаты за последние 12 месяцев: Пенсионер в России. – <http://russia.trud.com>
- 7) Федеральный закон от 28.12.2013 №400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых пенсиях»

БОРИСОВА К.С., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BORISOVA K. S., DUBYNINA A.V.

Financial University at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF TAX REVENUES OF THE CONSOLIDATED BUDGET

Аннотация

Налоговые поступления являются основой бюджетно-налоговой системы, без которых невозможно существование государства и реализация государственных программ. В статье приведен анализ налоговых поступлений и других обязательных налоговых платежей в консолидированный бюджет РФ за период 2014 год - июнь 2016 года, структура задолженности по налоговым платежам и сборам. По результатам проведенного анализа приведена динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет и структура задолженности по налоговым платежам и сборам.

Abstract

Tax revenues are a basis of budgetary and tax system without which existence of the state and implementation of state programs is impossible. In article the analysis of tax revenues and other obligatory tax payments is provided to the consolidated budget of the Russian Federation during 2015 - June, 2016, structure of debt on tax payments and charges. By results of the analysis dynamics of tax revenues in the consolidated budget and structure of debt on tax payments and charges.

Ключевые слова: налоговые поступления, консолидированный бюджет

Key words: tax revenues, consolidated budget

Институт государства, государственный аппарат, законодательные и контролирующие органы, сферы образования и здравоохранения, национальный обороны и др. функционируют за счет налоговых поступлений в бюджет [2]. Снижение темпов роста производства, изменение курса валют, зарубежные санкции, увеличение ставки ЦБ, вносят новые правила в экономику и отражаются на динамике налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ (Таблица 1) [1].

Таблица 1 – Поступление налогов, сборов и других обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ по видам

Наименование		2014 год		2015 год		Изменения		
		Сумма поступлений, млрд. руб.	Удельный вес, %	Сумма поступлений, млрд. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное отклонение, млрд. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
Всего, из них		12250,83	100,00	13328,90	100,00	1078,07	108,80	8,80
1	Налог на прибыль организаций	2375,50	19,39	2598,80	19,50	223,30	109,40	9,40
2	Налог на доходы физических лиц	2685,65	21,92	2806,50	21,06	120,85	104,50	4,50
3	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), из него	2300,27	18,78	2590,10	19,43	289,83	112,60	12,60
3.1	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	2182,09	17,81	2448,30	18,37	266,21	112,20	12,20
4	Акцизы поподакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	999,41	8,16	1014,40	7,61	14,99	101,50	1,50
5	Налоги на имущество	954,78	7,79	1068,40	8,02	113,62	111,90	11,90
6	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, из них	2933,84	23,95	3250,70	24,39	316,86	110,80	10,80
6.1	Налог на добычу полезных ископаемых	2901,80	23,69	3226,80	24,21	325,00	111,20	11,20

Согласно данных таблицы 1, в 2015 году по сравнению с 2014 годом сумма налоговых поступлений увеличилась на 1078,07 млрд. рублей, или на 8,8%, что обусловлено, прежде всего, увеличением сумм поступлений в 2015 году НДС на товары (работы, услуги) на 289,83 млрд. рублей (12,6%); суммы поступлений по налогу на имущество на 113,62 млрд. рублей (11,9%), а также суммы поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых на 111,2 млрд. рублей (11,2%). Данные выделены в диаграмме (Рисунок 1).

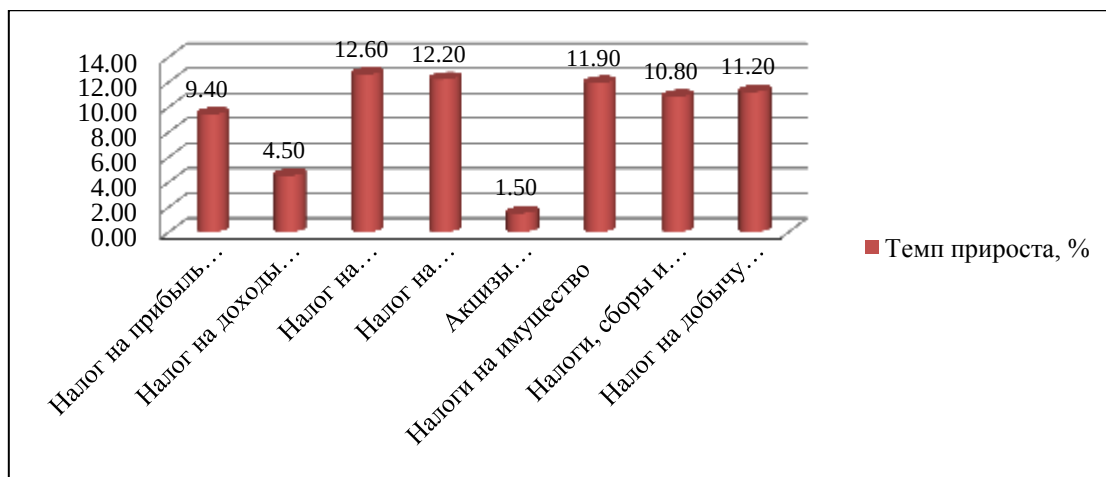


Рисунок 1 – Темп прироста налоговых поступлений в 2015 году

На рисунке 2 представлена динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет.

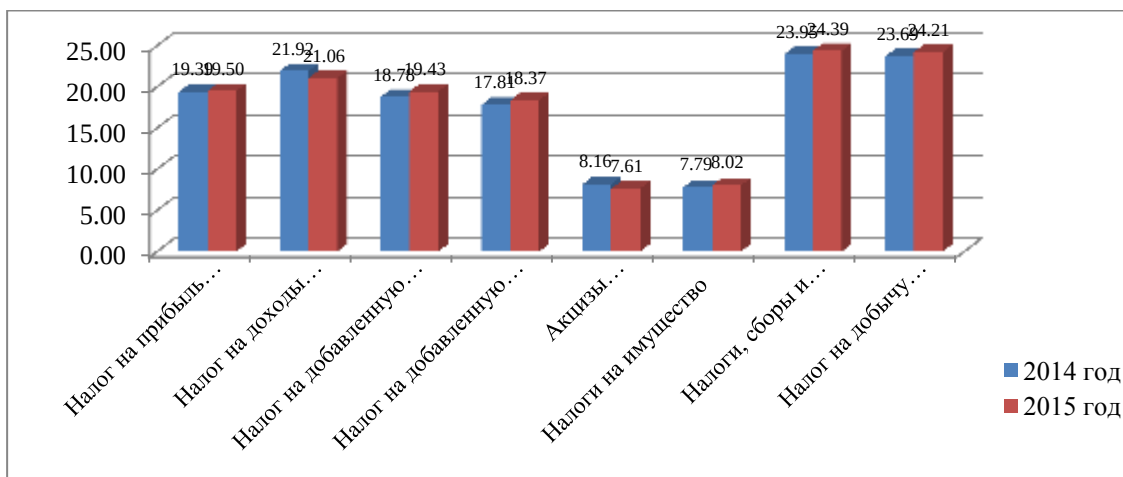


Рисунок 2 – Динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет

Согласно данным рисунка 2, основную долю налоговых поступлений в консолидированный бюджет составляют налоги, сборы и платежи за пользование природными ресурсами (23,95% и 24,39%), что свидетельствует о преобладании рентных платежей в экономике страны. Наименьший удельный вес налоговых поступлений в 2014 году составил налог на имущество (7,79%), а в 2015 году - акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации (7,61%).

Однако в январе-июле 2016 года в консолидированный бюджет РФ было зафиксировано поступление федеральных налогов и сборов на сумму 7332,70 млрд. рублей (92,63%), региональных – 583,1 (7,37%) (Таблица 2) [5].

Таблица 2 – Поступление налогов, сборов и других обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ

Наименование		Январь-июль 2016 г.		Январь-июль 2015 г.		Темп прироста поступлений к периоду январь-июль 2015 г., %
		Сумма поступлений, млрд. руб.	Удельный вес, %	Сумма поступлений, млрд. руб.	Удельный вес, %	
	Всего, из них	7915,80	100,00	8065,74	100,00	-1,9
1	Налог на прибыль организаций	1744,20	22,03	1716,73	21,28	1,6
2	Налог на доходы физических	1637,80	20,69	1537,84	19,07	6,5

	лиц					
3	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), из него	1657,40	20,94	1613,83	20,01	2,7
3.1	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1574,30	19,89	1537,40	19,06	2,4
4	Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	711,10	8,98	573,01	7,10	24,1
5	Налоги на имущество	583,10	7,37	658,87	8,17	-11,5
6	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, из них	1582,20	19,99	1965,47	24,37	-19,5
6.1	Налог на добычу полезных ископаемых	1569,60	19,83	1952,24	24,20	-19,6

Темп прироста/снижения налоговых поступлений представим на рисунке 3.

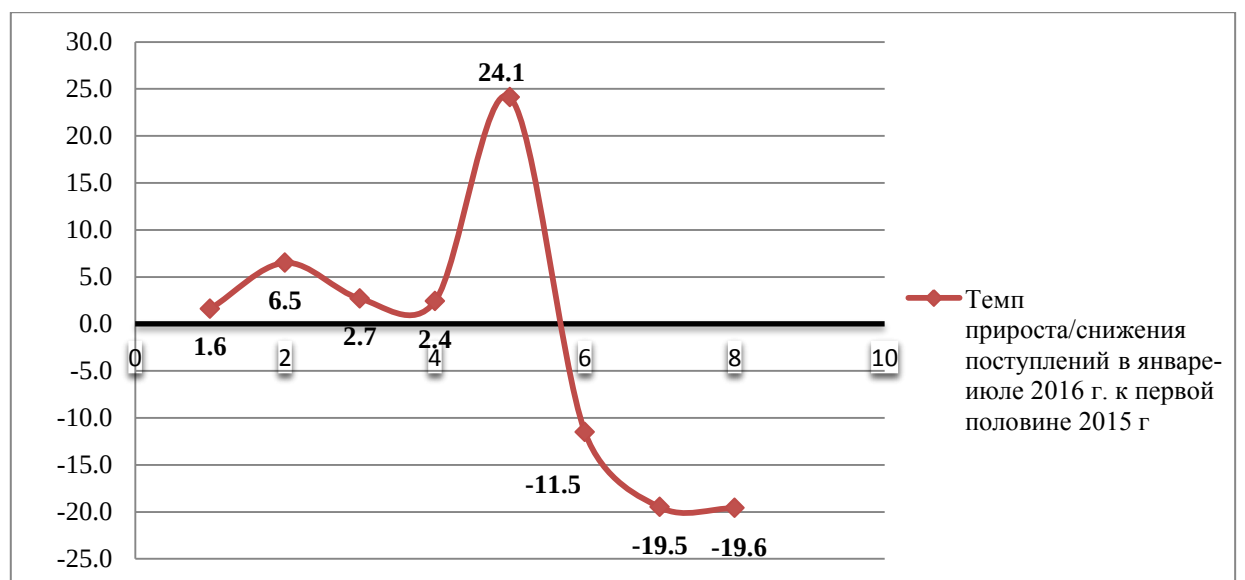


Рисунок 3 – Темп прироста/снижения налоговых поступлений

Согласно данным таблицы 2 и рисунка 3, в первой половине 2016 года общая сумма налоговых поступлений к периоду за январь-июль 2015 уменьшилась на 149 млрд. рублей (1,9%), что обусловлено, прежде всего, уменьшением суммы поступлений по налогу на имущество на 75,77 млрд. рублей (11,5%) и платежей по налогу за пользование природными ресурсами на 383,27 млрд. рублей (19,5%).

Снижение общего показателя может быть связано с недобросовестным исполнением налогоплательщиками своей обязанности по уплате налогов, чему свидетельствует структура задолженности по налоговым платежам и сборам (таблица 3) или с текущими трудностями по осуществлению налогового контроля.

Таблица 3 – Структура задолженности по налоговым платежам и сборам в консолидированный бюджет РФ

Наименование		Январь-июль 2016 г.	
		Сумма задолженности, млрд. руб.	Удельный вес, %
	Всего, из них	954,20	100,00
По федеральным налогам и сборам, в том числе		776,90	81,42
1	Налог на прибыль организаций	142,70	14,95
3	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), из него	448,20	46,97
3.1	Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	446,90	46,84
4	Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	84,70	8,88
5	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, из них	5,40	0,57
5.1	Налог на добычу полезных ископаемых	4,60	0,48
Остальные федеральные налоги и сборы		95,90	10,05
По региональным налогам и сборам		121,60	12,74
По местным налогам и сборам		55,7	5,84

По данным Федеральной налоговой службы (таблица 3), задолженность по налогам и сборам, учитывая с момента ее возникновения, в консолидированный бюджет РФ по состоянию на 01.08.2016 года составила 954,20 млрд. рублей [6].

Согласно данным таблицы 3, наибольший показатель задолженности имеют федеральные налоги и сборы (776,9%), из них наивысший процент имеет показатель НДС на товары (работы, услуги) на 448,20 млрд. рублей (46,97%).

По региональным налогам и сборам также показатель только растет, по состоянию на 1 августа 2016 года составляет 121,6 млрд. рублей или 12,74% к общей сумме налоговой задолженности [6].

Федеральная налоговая служба регулярно проводит комплексную работу с предприятиями, имеющими задолженность (краткосрочную и долгосрочную), и призывает налогоплательщиков добросовестно исполнять свои обязанности по уплате налогов, так как игнорирование данной обязанности законно установленных налогов и сборов влечёт за собой ряд негативных последствий.

Приказом ФНС от 15.08.2016 № СА-7-8/438 утвержден «Порядок принятия решений о признании безнадежной к взысканию задолженности по платежам в бюджеты бюджетной системы», согласно которому задолженность может быть признана безнадежной всего лишь в нескольких случаях, в частности в связи со смертью физического лица, банкротством индивидуального предпринимателя, ликвидации организации и невозможности взыскать её долги с учредителей и т.д. [3, 4].

До 2018 г. основополагающим направлением налоговой политики РФ является переход к налогу на недвижимое имущество не только для граждан, но и для организаций. Запланировано, как и в отношении граждан, новым налогом будет облагаться только недвижимое имущество, находящееся у организаций в собственности (на правах хозяйственного ведения или оперативного управления) [3].

Таким образом, основную долю налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ составляют налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами.

Список литературы

- 1) Алиев Б., Налоговая политика государства: сущность и механизм реализации и перспективы // Финансы и кредит - 2014. - №40. - с.27-36
- 2) Дубынина А.В. Экономика общественного сектора: в вопросах и ответах. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 120 с.
- 3) Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://minfin.ru/ru/>

4) Приказ Федеральной налоговой службы от 15.08.2016 г. № СА-7-8/438@ "Об утверждении Порядка принятия решений о признании безнадежной к взысканию задолженности по платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации"

5) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>

6) Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: <https://www.nalog.ru/rn74/>

ГАЛЯУТДИНОВА К. Р., МАКСИМЕНКО Д. Р.
Южно-Уральский государственный технический колледж

GALJAUTDINOVA K.R., MAKSYMENKO, D. R.
SouthUral State Technical College

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

THE PROBLEM OF INVENTORY ACCOUNTING IN YOUR ORGANIZATION

Аннотация

Затраты на материально-производственные запасы служат основой и являются необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции, снижения ее себестоимости. Особенно важное значение имеет использование материально-производственных запасов и их расход.

Abstract

The cost of inventories are the basis and are essential for the execution of the program output and product sales, reducing its cost. Of particular importance is the use of material and production stockpiles and their consumption.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, бухгалтерский учет.

Key words: inventory, accounting.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что они являются частью оборотного капитала, их грамотный, систематизированный учет является гарантией эффективного управления предприятием. Отсутствие достоверности данных о наличии и движении материально-производственных запасов может привести к неверному управленческому учету и как следствие, к убыткам.

Затраты на материально-производственные запасы служат основой и являются необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции, снижения ее себестоимости. Особенно важное значение имеет использование материально-производственных запасов и их расход.

Цель – провести анализ и дать рекомендации по минимизации затрат.

Задачи:

- исследование сущности, классификации, оценки, нормативно-правового регулирования материально-производственных запасов как объекта учета и контроля;
- изучение организации и ведения учета материально - производственных запасов на исследуемом предприятии.
- провести анализ состава материально-производственных запасов, обеспеченности и использования их на исследуемом предприятии;

Объект исследования - материальные запасы на ЗАО «Урал».

Сырье и материалы относятся к материально-производственным запасам (МПЗ). При этом сам состав этой группы МПЗ может быть очень разнообразным: собственно сырье и материалы, непосредственно используемые в производственном процессе предприятий; инструменты (предметы труда); топливо; запасные части; прочие материалы (канцелярские товары, инвентарь и т.п.); товары, в том числе на предприятиях оптовой торговли [1].

Основными задачами учета материально-производственных запасов является контроль за сохранностью материальных ресурсов, их рациональная оценка и выбор способа учета [2].

В бухгалтерском учете в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

а) используемые в качестве сырья, материалов, при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), предназначенной для продажи (сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и др.);

б) предназначенные для продажи (готовая продукция и товары);

в) используемые для управленческих нужд организации (вспомогательные материалы, топливо, запасные части и др.) [3].

В таблице 1 цены указаны за единицу. Поставщик ЗАО «Урал».

Таблица 1 – Анализ использования материально-производственных запасов

Наименование	Квартал								Изменение
	1 кв		2 кв		3 кв		4 кв		
	Руб.	%	Руб.	%	Руб.	%	Руб.	%	
Краска масляная, 200 л.	31000	86,46	31250	86,15	31300	85,78	31350	85,32	350
Спец. одежда	1050	2,93	1055	2,91	1100	3,01	1220	3,32	170
Запасные части	3000	8,37	3100	8,55	3150	8,63	3192	8,69	192
Кисть	110	0,31	115	0,32	125	0,34	130	0,35	20
Доска об-резная, 30 м.	455	1,27	495	1,36	522	1,43	534	1,45	79
Кирпич	65	0,18	69	0,19	75	0,21	84	0,23	19
Болты, 1 кг	90	0,25	99	0,27	112	0,31	119	0,32	29
Гайки, 1 кг	85	0,24	92	0,25	103	0,28	117	0,32	32
Итого:	35855	100	36275	100	36487	100	36746	100	891

На основании данных таблицы 1, следует, что поставщик увеличивал стоимость товаров в каждом квартале, например, если сравнить цены в 1 и в 4 кварталах, то видно что сумма увеличилась на 891 рубль, а именно наибольшее увеличение цены на товар краска масляная (350 руб.), запасные части (192 руб.) [4].

Таблица 2 – Приход и расход товаров

Наименование	Квартал							
	1		2		3		4	
	Приход	Расход	Приход	Расход	Приход	Расход	Приход	Расход
Краска масляная, 200 л.	25	20	34	28	28	25	30	27
Спец. одежда	115	102	110	95	100	100	105	99
Запасные части	65	60	70	61	70	65	72	70
Кисть	78	68	75	70	73	70	80	74
Доска обрешечная, 30 м.	152	129	145	120	140	135	145	140
Кирпич	250	230	270	250	260	255	255	248
Болты, 1 кг	21	18	17	15	20	15	19	18
Гайки, 1 кг	21	18	17	15	20	15	19	18
Итого:	727	645	733	654	711	680	725	694

На основании данных таблицы 2, следует, что в 1 квартале поступило 727 количество единиц товара, а расходовали 645 единиц. Во 2 квартале поступило 733 количество единиц товара, а расходовали 654 единиц. В 3 квартале поступило 711 количество единиц товара, а расходовали 680 единиц. В 4 квартале поступило 725 количество единиц товара, а расходовали 694 единиц

Таблица 3 – Остаток товара на складе

Наименование	Квартал			
	1	2	3	4
Краска масляная, 200 л.	5	6	3	3
Спец. одежда	13	15	0	6
Запасные части	5	9	15	2
Кисть	10	5	3	6
Доска обрешетная, 30 м.	23	25	5	5
Кирпич	20	20	5	7
Болты, 1 кг	3	2	5	1
Гайки, 1 кг	3	2	5	1
Итого:	82	84	41	31

На основании данных таблицы 2, следует, что в 1 квартале остаток товара составил 82 единицы, во 2 квартале остаток товара составил 84 единицы, в 3 квартале остаток товара составил 41 единицы, в 4 квартале остаток товара составил 31 единицы.

Исследуя данные таблиц, мы видим к концу года количество материалов на складе минимально, требуется закупить данные материалы для продолжения процесса производства продукции.

Список литературы

1. Захарьин В.Р. «Учет материалов». Учебное пособие. ДиС. 2012 г. С 48-120
2. Кондраков Н.П. «Бухгалтерский учет». Москва. Инфра - М. 2012 г. С120-132
3. Кожин В.Я. Современный бухгалтерский учет: учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – С 115-136
4. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утверждены приказом Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н.
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н.

ГОЛОВИНА Д.В., УШАКОВА М.Ю.

Южно-Уральский государственный технический колледж

GOLOVINA D.V., USHAKOVA M.Y.

South Ural State Technical College

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ В ОБЛАСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАТЕРИНСТВА, ОТЦОВСТВА И ДЕТСТВА.

ECONOMIC PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT IN THE AREA OF MATERIAL SUPPORT FOR MOTHERHOOD, FATHERHOOD AND CHILDHOOD.

Аннотация

Современная система социального обеспечения не может защитить семью с детьми достаточно эффективно в законодательстве, так в законодательстве РФ озвучены меры, стимулирующие принятие решения о рождении ребенка, при этом меры, поддерживающие благосостояние семей с несовершеннолетними детьми, развиты недостаточно. Результатом данной ситуации является отказ семьи от выполнения воспитательной функции.

Abstract

Modern social security system cannot protect the family with children effectively in law in the legislation of the Russian Federation announced measures to stimulate decision-making on the child's birth, and measures that support the welfare of families with minor children, are insufficiently developed. The result of this situation is the failure of the family from performing educational functions.

Ключевые слова: социальное обеспечение, материнство, отцовство детство.

Key words: social support, motherhood, paternity and childhood.

Актуальность темы обусловлена тем, что в России до сих пор происходит формирование демократического, правового социального государства, что обуславливает повышение интереса к правовым регулированиям социальных отношений, непосредственно связанных с социальной защитой, поддержкой государством, обществом нуждающихся в помощи категорий граждан.

Цель нашей работы – выявить проблемы, связанные с выплатами пособий на детей, решить данные проблемы.

Задачи исследования:

- проанализировать законодательство РФ о государственных пособиях гражданам, имеющим детей;

- выявить проблемы, связанные с назначением и выплатой пособий гражданам, имеющим детей;

- провести опрос среди населения;

- сравнить размеры пособий с другими странами, охарактеризовать состояние семей в других странах;

- сформулировать предложения, направленные на совершенствование законодательства в этой сфере.

В России установлена система государственных пособий гражданам, имеющим детей, которая обеспечивает гарантированную государством материальную поддержку материнства, отцовства и детства.

На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с назначением и выплатой пособий гражданам, имеющим детей:

- кризисное состояние семей: возрастание числа неблагополучных, в том числе асоциальных семей, часто полное устранение родителей от воспитания своих детей, рост агрессии семьи по отношению к детям;

- отсутствует единая правовая база государственной семейной политики в стране, ее функции системно не включены в деятельность органов государственной власти;

- положение многих российских семей, имеющих детей, в современных условиях можно охарактеризовать как кризисное. Сегодня многодетные семьи, одинокие матери, семьи с детьми-инвалидами, студенческие семьи, как правило, находятся на самой низкой ступени по размеру реальных доходов, принадлежат к беднейшим слоям общества. Для абсолютного большинства семей с детьми основным источником доходов остается пособие;

- не все регионы способны адекватно спланировать перспективную численность детей для получения пособия, в результате несколько регионов испытывали трудности со своевременной выплатой пособий;

- полнота учета доходов для определения права на пособие: далеко не везде учитываются доходы от личного подсобного хозяйства, что занижает доходы претендентов на получение пособия, и предоставление пособия в этом случае не оправдано, а также полнота учета доходов при получении алиментов, ведении индивидуальной трудовой деятельности и прочих аналогичных доходов.

Для решения данных проблем, был проведен опрос среди семей, где есть дети (20 семей) и выявили, что некоторые семьи вообще не нуждаются в выплате данных пособий, так как, доход в их семьях намного выше среднего.

36% семей, где 1 (2) ребенка, с общим доходом около 100 000 рублей не нуждаются в выплате пособий.

50% опрошенных, где 2 и более детей, с доходом около 10 000 рублей ответили, что нуждаются в дополнительном доходе (выплате пособий), но они настолько мизерны, что эти семьи «даже не знают куда их девать».

И 14% семей с доходом около 50 000 рублей ответили, что получают пособия на детей, но данный доход не играет особую роль и они могут обойтись без него.

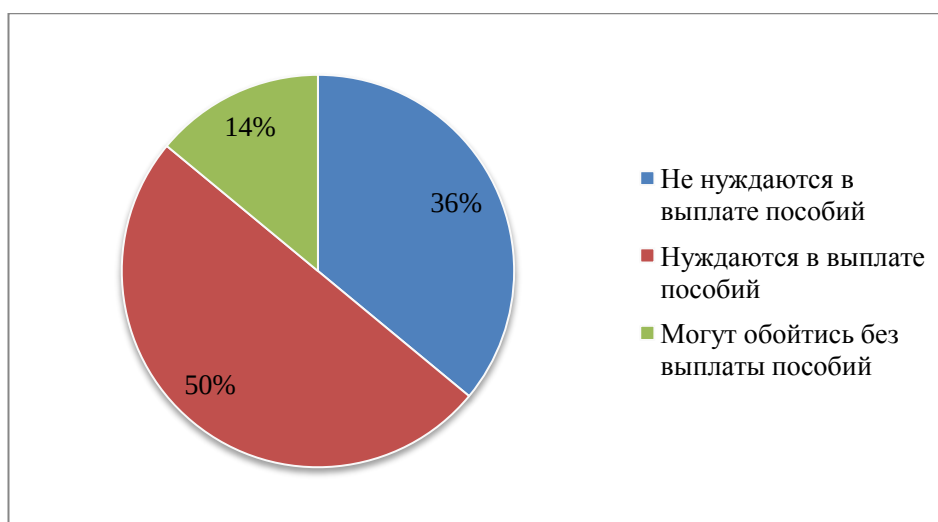


Рисунок 1 - Диаграмма нуждаемости граждан России в пособиях

Так же, мы провели сравнительный анализ пособий на детей в сравнении с другими странами.

Таблица 1 - Сравнительный анализ пособий на детей в других странах

Страна	Пособие при рождении 1 ребенка	Пособие при рождении 2 ребенка	Пособие при рождении 3 и последующих детей	Минимальный размер оплаты труда
Россия	от рождения до 1,5 лет – ежемесячное пособие, равное минимально 2718 руб.; на ребенка от 1,5 до 3 лет – ежемесячная компенсация 50 руб.	от рождения до 1,5 лет — ежемесячное пособие, равное минимально 5437 руб.; на ребенка от 1,5 до 3 лет – ежемесячная компенсация 50 руб.; выплачивается материнский капитал, равный 453 026 руб.	от рождения до 1,5 лет — ежемесячное пособие, равное минимально 5437 руб.; на ребенка от 1,5 до 3 лет – ежемесячная компенсация 50 руб.; на ребенка до 3 лет – региональная ежемесячная выплата в виде прожиточного минимума на ребенка; выплачивается материнский капитал, равный 453 026 руб., если он не был получен при рождении второго ребенка; в отдельных регионах выплачивается региональный материнский капитал при рождении третьего и последующих детей, а также выделяются земельные участки под строительство жилого дома.	7500 рублей в месяц
Норвегия	на первого, второго, третьего и последующих детей до достижения ими 18 лет выплачивается ежемесячное пособие в размере 7541 рублей.			105804 рублей в месяц
Германия	ежемесячное пособие на первого ребенка до 25 лет – 13515 рублей	ежемесячное пособие на второго ребенка до 25 лет – 13515 рублей	ежемесячное пособие на третьего и каждого последующего ребенка до 25 лет – 13942 рубля	95559 рублей в месяц

Следует отметить, что благосостояния семей Германии высокие относительно большинства других стран и согласно рейтингу уровня жизни в разных странах, отметили, что самые счастливые люди живут в Норвегии.

В рассматриваемых странах средний заработок намного выше, чем в России. Из-за высокого уровня дохода в Норвегии и Германии пособия на детей не совсем большие, так как, семьи не нуждаются в больших размерах пособий. Однако, эти пособия намного меньше, чем в России, но и минимальный размер оплаты труда тоже оставляет желать лучшего.

Решение проблем, связанных с назначением и выплатой пособия гражданам, имеющим детей:

- обеспечить текущую выплату пособий наиболее нуждающимся семьям;
- пересмотр размера пособия и периода выплаты;
- профилактика семейного неблагополучия, предупреждение самого факта отсутствия попечения, надзора и должного содержания со стороны родителей или законных представителей;
- обеспечение необходимых условий для повышения качества жизни семей (увеличение пособий на детей, контроль над ценами на товары первой необходимости, усиление контроля над медицинскими учреждениями);
- серьезная модернизация семейного законодательства;
- расширение государственной поддержки и развития новых форм семейного воспитания детей, лишившихся родительского попечения (попечительские семьи, фостерные (приемные) семьи);
- усиление ответственности органов социальной защиты населения за целевое расходование средств, в частности за строжайшее следование установленным законодательным нормам при назначении и выплате пособий.

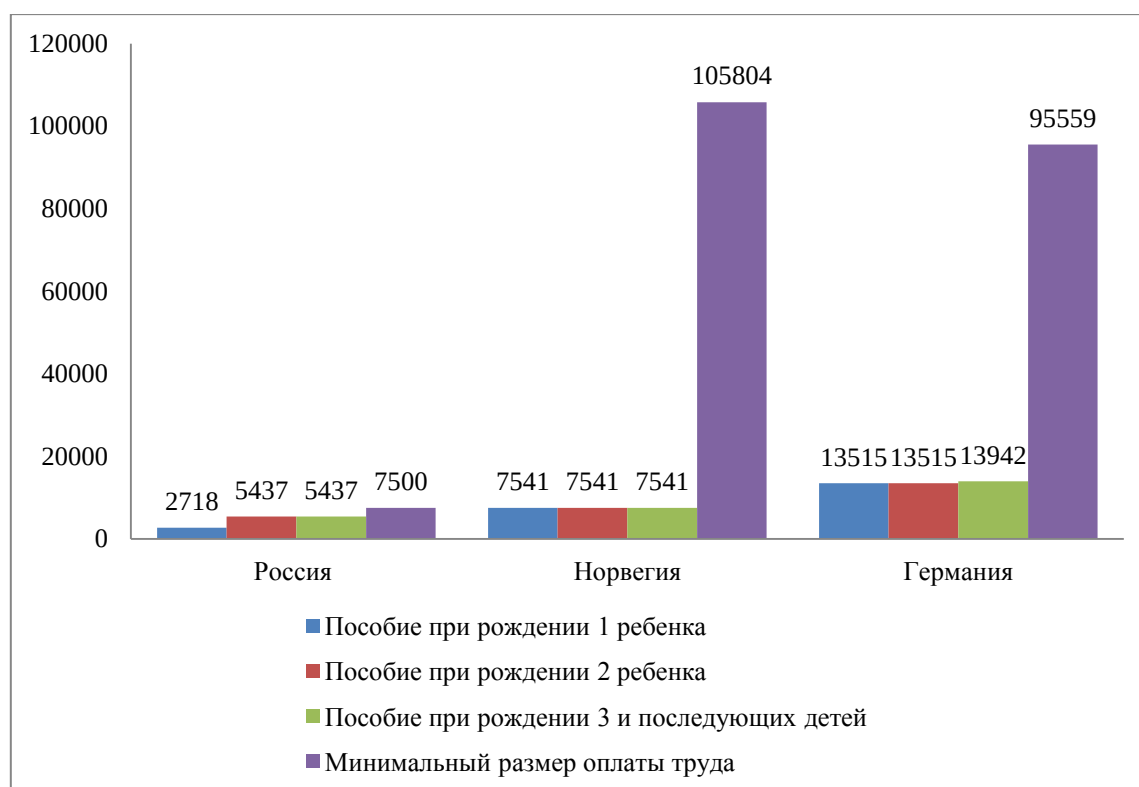


Рисунок 1- Размеры пособия в России и других странах

Депутаты Госдумы предлагают в несколько раз увеличить размер пособия по уходу за детьми, а также продлить срок его выплаты с полутора до трех лет. Законопроект об этом внесен в Госдуму.

В нем, в частности, предлагается платить неработающим мамам пособие в размере минимального размера оплаты труда (МРОТ) на первого ребенка и два МРОТа - на второго и каждого последующего ребенка. А работающим, но ушедшим в декрет, - 40 процентов от заработка, но не меньше, чем не работающим.

Сейчас неработающая мама получает 2,9 тысячи рублей пособия на первого ребенка и 5,8 тысячи на второго. Это в три раза меньше, чем предлагают депутаты.

Правительство дало отрицательное заключение на законопроект. В частности, из-за того, что в финансово экономическом обосновании не указано, из каких источников брать деньги на увеличение пособий и срока их выплаты до трех лет. Мы предлагаем, при начислении данных пособий, учитывать размер заработной платы. И если он выше среднего, то пособие делить на тех, кто реально нуждается в них. А таких семей в Челябинской области, к сожалению, очень много.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» № 81 – ФЗ от 19.05.1995 года.
2. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» № 255 – ФЗ от 20.12.2006 года.
3. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Об утверждении Порядка и условий назначения и выплаты государственных пособий гражданам, имеющим детей» от 23 декабря 2009 г. № 1012н.
4. Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27 июля 2010 года № 210 – ФЗ.
5. Постановление Правительства РФ «Об издании разъяснений по единообразному применению Федерального закона «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 28.12.2006 г. № 8.
6. Российская газета RG.RU. Рубрика: общество. Текст: Марина Гусенко. 09.11.2016.

ЖАМАКАЕВА Л.А., СОКОЛОВА М.А

Южно-Уральский государственный технический колледж

ZHAMAKAEVA L.A., SOKOLOVA M.A

SouthUral State Technical College

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF SOCIAL INSURANCE IN RUSSIA

Аннотация

Социальное страхование - объективная необходимость. На определенном этапе развития общество берет под свою защиту лиц, которые в силу некоторых причин не могут трудиться и получать оплату за труд. Экономическое содержание функционирования финансового механизма социального страхования состоит во взвешанном регулировании движения финансовых ресурсов.

Abstract

Social insurance - an objective necessity. At a certain stage of development of society it takes under its protection of individuals who for some reason cannot work and get paid for the work. Economic content functioning of the financial mechanism of social insurance is the saturation of traffic control of financial resources

Ключевые слова: социальное страхование, фонды обязательного страхования.

Key words: Social insurance, compulsory insurance funds.

Социальное страхование - объективная необходимость. На определенном этапе развития общество берет под свою защиту лиц, которые в силу некоторых причин не могут трудиться и получать оплату за труд.

Обязательное социальное страхование - часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которого является осуществляемое в соответствии с Федеральным законом от 16 июля 1999г. №165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» материальное обеспечение граждан, не участвующих в трудовом процессе по независящим от них обстоятельствам [1].

К задачам социального страхования относятся:

- 1) формирование денежных фондов, из которых покрываются затраты, связанные с содержанием нетрудоспособных или лиц, не участвующих в трудовом процессе;
- 2) сокращение разрыва в уровне материального обеспечения неработающих и работающих членов общества.

В России государственное обязательное социальное страхование представлено четырьмя фондами:

- пенсионным;
- обязательного медицинского страхования;
- социального страхования;

В формировании и использовании этих фондов есть свои особенности. Задуманные как страховые, они не всегда соответствуют принципам формирования и использования страховых фондов. В их деятельности очевидны черты бюджетного подхода: обязательность и нормативность отчислений, плановое расходование средств и др. По экономической сущности эти фонды не являются страховыми, по форме они относятся к внебюджетным фондам [2].

Предельная база страховых взносов 2016:

С 2016 года установлены новые предельные величины базы для начисления страховых взносов:

- ПФР — 796 000 руб. (суммы сверх базы облагаются взносами по ставке 10 %). В 2015 г. было 711 000 руб.
- ФСС — 718 000 руб. (при превышении базы взносы далее не уплачиваются). В 2015 г. было 670 000 руб.
- ФФОМС — предельный размер базы отменён

Таблица 1 - Тарифы страховых взносов в 2016 году

ПЛАТЕЛЬЩИКИ	ПФР	ФФОМС	ФСС	ИТОГО
ОБЩИЕ ТАРИФЫ				
ИП и организации на ОСНО, УСН, ЕНВД, ЕСХН (кроме льготников)	22 %	5,1 %	2,9 %	30 %
ИП на ПСН (торговля, общепит, сдача имущества в аренду)				
Организации СМИ (кроме реклама и эротика)				
Организации, оказывающие инжиниринговые услуги				
Начисления инвалидов и общественных организаций инвалидов	22 %	5,1 %	—	27,1 %
При превышении размера базы в 718 000 руб. (ФСС)				
При превышении размера базы в 796 000 руб. (ПФР)	10 %	5,1 %	—	15,1 %

Основная задача ФСС - выплата страхового обеспечения по следующим видам социальных страховых рисков.

- необходимость получения медицинской помощи;
- временная нетрудоспособность;
- трудовое увечье и профессиональное заболевание;
- материнство;
- инвалидность;
- наступление старости;
- потеря кормильца;
- признание безработным;
- смерть застрахованного лица или нетрудоспособных членов его семьи, находящихся на его иждивении.

Одной из главных проблем социального страхования является недостаточность средств пенсионного фонда для выплат пенсий гражданам.

С целью ликвидации данной проблемы с 1 января 2015 года в России

вводится новый порядок формирования пенсионных прав граждан и начисления пенсии в системе обязательного пенсионного страхования. [3]

Согласно реформе, вводятся два вида пенсии: страховая пенсия и накопительная пенсия. Расчет страховой пенсии будет осуществляться по новой пенсионной формуле с применением пенсионных коэффициентов — баллов.

Размер пенсии будет зависеть от факторов:

- продолжительности общего страхового (трудового и стажа за социально значимые периоды) стажа,
- размера заработной платы за каждый год,
- возраста, в котором обратились за назначением пенсии.

Таким образом, величина будущей пенсии напрямую будет зависеть от того, какую негосударственную управляющую компанию или фонд выберет гражданин, и какая сумма пенсионных накоплений там

аккумулируется, что в основном зависит от величины заработной платы.

Работающие граждане сами станут активными участниками процесса формирования своей пенсии [4].

Это будет являться стимулом для получения «белой» зарплаты, наемные работники должны настаивать на официальном оформлении своих доходов, что должно стать сигналом для работодателей, а это является на данный момент проблемой.

С 1 января 2015 года вступили в силу многочисленные поправки в законодательство по страховым взносам. Новшества введены Федеральным законом от 28.06.2014 № 188-ФЗ.

1. Расширены возможности зачета излишне уплаченных страховых взносов.
2. Облагаемых взносами выплат стало больше.
3. Утвержден период, за который уплачиваются пени.
4. Расширен перечень застрахованных лиц.

го социального страхования в

России еще не отвечает в полной мере тем задачам, которые она призвана решать. Снижение уровня социальной защиты застрахованных, которое происходит в настоящее время, не только текущая проблема, но, к сожалению, и долгосрочная тенденция [4].

Таблица 2 - Распределение тарифов страховых взносов в 2014 г.

Страны	Работодатели, %	Работники, %
США	13,65	7,65
Германия	19,28	20,18
Франция	41,00	18,80
Швеция	31,42	7,00
Россия	30,00	0,00

Проанализировав системы государственной социальной поддержки в каждой стране можно сделать вывод о том, что в России, как и в европейских странах, система социальной защиты населения финансируется в основном за счет страховых взносов. Но в России эти страховые взносы уплачивают только работодатели, работники при желании могут вносить свои средства в негосударственные фонды.

В России наблюдается самое наименьшее ограничение по размеру облагаемого взносами дохода и высокая степень государственного вмешательства в систему социальной защиты населения.

Наибольшая нагрузка на работодателей наблюдается во Франции.

В отличие от зарубежных стран, в России страховые взносы платят работодатели: в Пенсионный фонд 22% от фонда оплаты труда, в ФФОМС - 5,1%, в ФСС 2,9%. Итого 30%. В Германии работодатель и работник платят примерно по равной ставке [5].

Подводя итог вышесказанному, напрашивается вывод:

Социаль-

ная роль страхования проявляется в разрешении ряда общественных вопросов, влияет на качество жизни населения, поэтому необходимо обеспечить эффективную реализацию функций социального страхования.

При реформировании социального страхования в России важно учитывать опыт применения подходов и методов, используемых в системах государственной социальной поддержки развитых стран.

В связи со снижением уровня социальной защиты застрахованных, рое происходит в настоящее время, требуется провести серьезные изменения.

Список литературы

1. Учеб. Пособие / А. М. Бабич, Е. В. Егоров, Е. Н. Жильцов. Экономика социального страхования: - Москва, 2014, С55-68.
2. Федотовская Т.Н. Социальные аспекты проблемы бедности в современной России. // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. - 2013. - № 20, С15-22.
3. Бабичев И.В. Местное самоуправление в современной России: некоторые итоги и перспективы // Муниципальная власть. 2009. № 4. С. 76.
4. Учеб. Пособие / Е. И. Холостова. – М. Социальная работа. 2 - е изд..издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. С120-129.
5. Учебник/ М. Л. Захаров, Э. Г. Тучкова. – М. Право социального обеспечения России: Издательство БЕК, 2002. С51-80.

КУРЧАТОВА А.И., БАСТЕН А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KURCHATOVA A.I., BASTEN A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НАЛОГОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ, КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ ГРАЖДАН

TAX LITERACY AS BASIS OF FORMING THE TAX CULTURE OF CITIZENS

Аннотация

В статье рассматривается понятие налоговая грамотность, ее значение в формировании налоговой культуры. Даются рекомендации по использованию налоговой грамотности обществом в практическом применении. Рассматриваются основные проблемы в налоговом кодексе на современном этапе развития Российской Федерации.

Abstract

The article deals with concepts a tax literacy and its importance in the formation of tax culture. Recommendations on the use of tax society literacy in practical application. The main problem in the tax code at the present stage of development of the Russian Federation.

Ключевые слова : налоговая культура, налоговая грамотность, налоги, налоговая политика государства.

Keywords : tax culture, literacy tax, tax, tax policy of the state.

Гармоничное развитие любого государства связано с эффективностью, действующей в нем налоговой системы и сформированной налоговой культуры. Способствуя этому, государство разрабатывает и внедряет определенные типы налоговой политики, которая становится основой налоговой культуры в обществе. Налоговая культура представляет собой определенную систему ценностей, принципов, правил, которые установлены в сфере налоговых отношений. Граждане осознают всю важность уплаты причитающихся в соответствии с законодательством налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему. При этом в понятие налоговой культуры входит деятельность как налогоплательщиков, так и инспекторов.

Отсутствие элементарных налоговых знаний и навыков ограничивает возможности участников налоговых правоотношений по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благополучия. Уклонения от уплаты налогов для экономической безопасности государства создают значительную угрозу. В современном российском обществе возникает необходимость усовершенствования системы налогообложения, так как сложилось негативное поведение в обществе, наблюдается стремление уклонения от уплаты налогов, вследствие недоверия к налоговой системе. Об этом свидетельствуют данные возрастания нарушения прав физических и юридических лиц, связанные с сокрытием доходов в особо крупных размерах от налогообложения.

Необходимо отметить, что формированию налоговой культуры граждан препятствуют следующие проблемы:

- низкий уровень качества исполнения налоговых процедур;
- недоверие населения по отношению к налоговым органам;
- нестабильное налоговое законодательство РФ ;
- непрестижность работы в налоговых органах;
- недостаточное консультирование и информирование граждан.

Важной составляющей налоговой культуры является налоговая дисциплина, которая представляет из себя систематический контроль и развитие возможностей налогоплательщика в погашении налогов. Деятельность как налогоплательщиков, так и налоговых органов взаимосвязана, присутствует давление с обеих сторон, что приводит к недопониманию и конфликтам между ними. Эффективный рост налоговой культуры и усиление налоговой дисциплины зависит как от налогоплательщиков, так и качественной работы налоговых органов.

Сегодня весьма актуально исследование одного из направлений финансовой грамотности - налоговой грамотности, так все чаще и чаще на практике приходится сталкиваться с серьезными налоговыми правонарушениями возникшими не по злому умыслу и даже не в связи с недостаточным знанием российского налогового законодательства, а в силу банального непонимания элементарных основ налогообложения. Для нормального функционирования налоговой культуры необходимо развивать налоговую грамотность граждан, потому что каждый налогоплательщик должен понимать на что идут налоги, которые взимаются с него.

Для полного исследования уровня налоговой грамотности граждан и осуществления поддержки по различным вопросам полного исчисления налогов (транспортный, имущественный), декларация доходов, которые облагаются НДФЛ (налогом на доходы физических лиц), важно знать степень навыков в теоретическом и практическом плане.

Для позитивного развития и внедрения налоговой политики государства необходимо постоянно повышать налоговую грамотность, то есть :

- четко представлять налоговую систему РФ;
- доводить всю информацию о налогообложении, рисках, привлекательности налоговых режимах, льготах;
- обучать навыкам по использованию личных финансов и управлению инвестиционными процессами.

Среди основных мер по повышению налоговой грамотности необходимо проводить обучение людей различных возрастных категорий в школах, высших и профессиональных учебных заведениях. Шире использовать компьютерную грамотность населения для повышения уровня налоговой грамотности, что позволит многим избежать повышения некачественных советов некомпетентных лиц в данной деятельности. Налоговая грамотность на удовлетворительном и хорошем уровне населения позволит предотвратить такие негативные явления как: неполная уплата налогов; полное сокрытие налогов; выплата «серых» зарплат, что способствует развитию «теневого рынка» или формирование налоговой преступности. Так же налогоплательщик должен знать, что в законодательстве о налогообложении в РФ предусмотрена ответственность при уклонении вплоть до уголовной. Налоговая грамотность позволяет человеку при выплате налогов рассчитывать на льготные налогообложения и он должен знать об этом.

Большая роль в формировании налоговой грамотности лежит на государстве в лице его уполномоченных органов. В настоящее время главным налоговым органом в РФ является Федеральная налоговая служба, задачей которой является разработка налоговой политики, по усовершенствованию в зависимости от изменения конкретной ситуации в стране. Что позволяет улучшать качество жизни налогоплательщиков. Тем самым, меры, которые принимаются налоговыми органами мотивируют и способствуют уплате налогов и сборов в сроки налогоплательщиками. Со стороны Прави-

тельства РФ так же должны применяться дополнительные меры, направленные на: усиление налогового администрирования, упрощение системы налогообложения, но развития налоговой культуры не наблюдается.

Учитывая вышесказанное, можно обозначить четкие меры по повышению уровня налоговой грамотности в обществе:

- повышение эффективности взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами;
- повышение информирования граждан, с помощью каналов СМИ, рекламно-информационных мероприятий;
- повышение престижа работы в налоговых органах;
- принятие мер по совершенствованию механизма разрешения налоговых споров и упрощению налогового законодательства РФ;
- внедрение схем по улучшению качества исполнения налоговых процедур.

Данные направления вытекают как следствие из проблем, которые стоят на пути совершенствования налоговой грамотности. Основными признаками перехода на новый уровень совместной работы государства и налогоплательщика, так же высокой налоговой культуры и дисциплины являются профессионализм и взаимное обязательство. Но высокий результат не будет достигнут, если все внимание будет акцентировано на субъектах налоговых отношений, так как нужно рассматривать целостную систему взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов, а не конкретные части целого.

Таким образом, без налоговой грамотности на достаточно высоком уровне невозможно сформировать высокоэффективную налоговую культуру в обществе. Но и налоговая культура при формировании налоговой политики государства не может развиваться и совершенствоваться без должной налоговой грамотности. Что касается повышения налоговой грамотности, то в последние годы в этом направлении проделана большая работа, но пока это только начальный этап. Выработка национальной стратегии повышения налоговой грамотности населения – одна из первоочередных задач государства сегодня.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая принята Государственной думой 16 июля 1998 года, одобрена Советом Федерации 17 июля 1998 года; часть вторая принята Государственной думой 19 июля 2000 года, одобрена Советом Федерации 26 июля 2000 года) в новой редакции от 30.03.2016.
2. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для студентов вузов / В. Г. Пансков ; Фин. акад. при Правительстве РФ. — М. : Юрайт : ИД Юрайт, 2011. — 680 с.
3. Институциональные основы формирования и развития налоговой культуры: диссертация, Д.О. Касимов, Саратов, 2012.
4. Ивашиненко Н.Н., Иудин А.А. Налогоплательщики о работе налоговой службы.- Н. Новгород, 2014. - 138 с.
5. Гончаренко Л. И., Осетрова Н. И. О новой дисциплине: современные тенденции в формировании налоговой культуры //Налоги и налогообложение.- 2011.- № 11.- С. 55-78.

ЛУКОВЦЕВА М.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ
(Калужский филиал)

Научный руководитель: **СОЛЯРИК М.А.**,
кандидат экономических наук, доцент

LUKOVITSEVA M. A.

Financial University under the Government of the Russian Federation
(Kaluga branch)

Research supervisor: **Solyarik M.A.**,
Candidate of Economic Sciences, associate professor

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ПОСРЕДСТВОМ ПЕРЕКРЕСТНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В АВТОМАТИЗИРОВАННОМ РЕЖИМЕ

ENHANCEMENT OF CONTROL OF THE VALUE ADDED TAX BY MEANS OF CROSS TAX AUDITS IN THE AUTOMATED MODE

Аннотация

Современный этап налогового реформирования в РФ характеризуется значительными изменениями налогообложения страны. Одна из первостепенных целей, которую преследует Правительство РФ – пополнение и сохранение бюджета. Именно для этого и был разработан программный комплекс АСК НДС-2, благодаря которому налоговые органы могут заблаговременно обнаружить и оперативно среагировать в случае заявления налогоплательщиком неправомерных налоговых вычетов.

Abstract

The present stage of tax reforming in the Russian Federation is characterized by considerable changes of the taxation of the country. One of the paramount aims which is pursued by the Government of the Russian Federation – replenishment and preserving the budget. For this purpose also the ASK NDS-2 program complex thanks to which tax authorities can find and quickly react beforehand in case of the statement the taxpayer of the illegal tax deductions was developed.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, возмещение, расхождение в налоговой декларации, АСК НДС-2.

Keywords: the value added tax, compensation, a discrepancy in the tax declaration, ASK NDS-2.

В 2016 году в налоговое законодательство были внесены значительные изменения, которые затронули практически все виды налогов. Данные изменения коснулись и налога на добавленную стоимость (НДС) (гл. 21 НК РФ).

Например, больше компаний могут применять заявительный порядок возмещения НДС, не подавая гарантию. С 10 млрд до 7 млрд руб. снижена совокупная сумма налогов, при достижении которой можно использовать заявительный порядок возмещения НДС, не представляя банковскую гарантию (пп. 1 п. 2 ст. 176.1 НК РФ). Изменения действуют с возмещения по декларациям за периоды с I квартала 2016 года. Следует отметить, что налогоплательщики вправе применять заявительный порядок, если соблюден ряд условий, которые касаются суммы налогов за определенный период и времени, в течение которого существует организация. Если требования не соблюдены, то налогоплательщик все же может использовать заявительный порядок, но для этого необходимо представить банковскую гарантию. Специальные положения о применении этого порядка установлены для резидентов территории опережающего социально-экономического развития и резидентов свободного порта Владивосток.

За последние два года государство уделяет НДС особое внимание. От повышения налоговых ставок было решено отказаться в пользу увеличения эффективности налогового администрирования. Налогоплательщик должен был осознать неизбежность выявления налоговых «огрехов», вследствие чего снизить применение агрессивных средств налоговой оптимизации.

Задачей, которая встала перед Правительством РФ, послужило увеличение поступлений по НДС, не повышая ставки.

Условно, нововведения в налогообложении, касающиеся НДС, можно разбить на две группы:

- изменения в контроле за уплатой НДС;
- изменения в порядке предоставления отчетности.

Рассматривая предметно описанные выше изменения, следует пояснить, что порядок администрирования НДС претерпел, можно сказать, революционные изменения. Декларация по этому налогу, которую в основной массе организации и ИП обязаны подавать в налоговые органы по ТКС, существенно прибавила в объеме (Приказ Минфина России от 29.10.14 №ММВ-7-3/558@). [1]

В результате, в распоряжение ФНС при получении декларации поступает информация из книги покупок и книги продаж. Таким образом, налоговый инспектор получил возможность сравнивать сведения из деклараций налогоплательщика и его контрагентов в автоматическом режиме. Это освобождает налогового инспектора от необходимости сопоставления выписок по расчетным счетам налогоплательщика и его контрагентов.

Для решения проблемы, заключающейся в количестве деклараций, поступающих в налоговый орган, была создана Автоматизированная система контроля НДС-2 (АСК НДС-2). Данная система была введена в эксплуатацию с 1 января 2015 года. Система анализирует заявленные в налоговых декларациях данные о счетах фактурах налогоплательщиков и выявляет противоречия между счетами фактурами налогоплательщиков.

Суть АСК НДС-2 заключается в том, что в ней осуществляется расчет контрольных соотношений показателей налоговой декларации по НДС. Система точно определяет расхождения в цепочке взаимоотношений налогоплательщиков с контрагентами и не допускает неправомерных вычетов по налогу на добавленную стоимость. Эти сведения программа автоматически сопоставляет с поступившими в налоговую инспекцию электронными документами налогоплательщиков. Если система обнаружит ошибки, АСК НДС-2 отправит организации требование о представлении пояснений.

При получении требования от робота организация должна передать квитанцию о его получении в инспекцию и направить соответствующие пояснения. Если объяснения не удовлетворят чиновников, в компании начнется проверка. Чтобы ее избежать, придется представить уточненную декларацию и доплатить налоги. [2]

Так, к примеру, выявления факта принятия покупателем к вычету НДС, в то время как продавец этот НДС не начислил, служит поводом для проведения налоговой проверки. Но этого не всегда достаточно для привлечения налогоплательщика к ответственности. В связи с этим были внесены изменения в комплекс контрольных мероприятий по проверке уплаты налога на добавленную стоимость.

Изменения были внесены в три пункта НК РФ, а именно:

- пункт 8.1 ст. 88 НК РФ;
- пункт 1 ст. 91 НК РФ;
- пункт 1 ст. 92 НК РФ.

При выявлении противоречий с декларациями других налогоплательщиков и/или подачи декларации к возмещению НДС из бюджета, налоговые инспекторы получили полномочия, ранее доступные только в рамках выездных проверок. Налоговый инспектор имеет право истребовать у налогоплательщика документы, указанные в декларации по НДС и имеющие непосредственное отношение к данной декларации. Также налоговый инспектор получил доступ на территорию или в помещение налогоплательщика для установления реальности/нереальности нахождения организации по месту регистрации, при этом инспектор имеет право производить осмотр территории, документов и предметов налогоплательщика.

В требовании о предоставлении документов и постановлении о проведении осмотра территории должна содержаться ссылка на основание проведения данных мероприятий налогового контроля.

Следует отметить, что такие полномочия возможны только в случае подачи налогоплательщиком декларации к возмещению НДС, либо при выявлении несоответствий/противоречий, которые влекут за собой занижение уплачиваемого НДС или завышение возмещаемого НДС.

После вступления данных изменений в силу камеральная налоговая проверка практически перестала отличаться от выездной. Различия состоят лишь в том, что порядок и периодичность назначения контрольных мероприятий осуществляется как у обычной камеральной проверки.

Таким образом, эффективность программного комплекса АСК НДС-2 очевидна в плане оперативности выявления погрешности в цепочках контрагентов. Благодаря введению в эксплуатацию АСК НДС-2 налоговым инспектором охватывается наибольшая часть деклараций за короткий период времени, что позволяет своевременно выявлять недобросовестного налогоплательщика и проводить мероприятия налогового контроля. Раньше на проверку цепочки контрагентов уходило много времени. Сейчас – счет идет на минуты.

Следует отметить, что любые, даже автоматические, механизмы выявления расхождений в налоговых декларациях по НДС не смогут обеспечить полного охвата налогоплательщиков и полного выявления нарушений. Потребуется немало времени на приведение АСК НДС-2 к режиму полноценного функционирования, а именно, на корректное сопоставление данных из налоговых деклараций по НДС по итогам каждого квартала, на наполнение базы данных информацией о добавленной стоимости по всей цепочке ее создания.

Однако ФНС приводит данные, которые свидетельствуют о положительных результатах использования системы АСК НДС-2. Система выявила расхождения в данных налоговой декларации по НДС у каждой десятой компании в России. Около 30% налогоплательщиков, которыми были получе-

ны требования, автоматически сформированные АСК НДС-2, сдают уточненные налоговые декларации и/или отказываются от заявленного возмещения из бюджета.

За предыдущие годы качество налогового администрирования заметно улучшилось, что повлекло за собой заметное пополнения бюджета. Однако в данный момент программный комплекс АСК НДС-2 не функционирует в полную силу, так как был разработан сравнительно недавно и имеет ряд недочетов, над которыми в настоящее время ведутся работы по устранению. Система постоянно обновляется и выявляет всё новые расхождения и противоречия в налоговых декларациях по НДС, которые не имела возможности выявить предыдущая версия. Безусловно, АСК НДС-2 станет серьезным испытанием для российского бизнеса в общем и для недобросовестных налогоплательщиков в частности.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
3. Приказ ФНС России от 15.07.2013 № ММВ-7-3/239@ «О проведении пилотного проекта программного обеспечения, реализующего функции задачи «Автоматизированная система контроля за возмещением НДС»
4. Приказ ФНС России от 01.10.2013 № ММВ-7-6/432@ «О вводе в промышленную эксплуатацию программного обеспечения, реализующего функции задачи «Автоматизированная система контроля за возмещением НДС»
5. Приказ Минфина России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме»
6. Приказ Федеральной налоговой службы от 29 января 2016 г. № ММВ-7-6/43@ «О продлении опытно-промышленной эксплуатации программных средств, обеспечивающих автоматизацию перекрестных проверок, реализующих функции камеральной налоговой проверки налоговых деклараций по НДС на основе сведений из книг покупок, книг продаж и журналов учета выставленных и полученных счетов-фактур, с учетом выполненных работ по его модернизации»
7. Пономарева О. Тотальный контроль // Расчет. 2015. № 7. С. 22 - 25; Практическая бухгалтерия. 2015. № 8. С. 72 - 74. [2]
8. Чистякова Л. Обзор разъяснений ФНС России и Минфина России за октябрь - ноябрь 2016 г. // Налоговый вестник - Консультации. Разъяснения. Мнения. 2016. № 12. С. 37 - 49.
9. Барзненок Н. В ответ на «удвоенные» НДС-требования... // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия»: электрон. журн. 2017. № 48-49. С. 17 - 19. [1]

ОСИПОВА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

OSIPOVA I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНЫХ ИНСТИТУТОВ

THE ANALYSIS OF DEPOSIT INSTITUTIONS

Аннотация

В статье рассматриваются особенности депозитных институтов, как финансовых посредников. Исследована роль депозитных институтов в системе финансовых отношений, как основных посредников, аккумулирующих и перераспределяющих денежные средства между экономическими субъектами. На основе проведенного исследования выявлены наиболее популярные депозитные институты России.

Abstract

The article discusses the features of Deposit institutions as financial intermediaries. We investigated the role of Deposit institutions in the system of financial relations, as key intermediaries, accumulating and redistributing funds between economic agents. On the basis of the study identified the most popular Deposit institutions in Russia.

Ключевые слова: депозитные институты, финансовый посредник, денежные средства, банки, вклады, кредиты.

Key words: deposit institutions, financial intermediary, cash, banks, deposits, loans.

Функционирование финансовых институтов непосредственно связано с процессом формирования и размещения финансовых ресурсов, осуществляемым в системе экономических отношений страны и субъектов хозяйствования. Их основной задачей является обеспечение эффективного перемещения денежных средств от структур, где отмечается их переизбыток, к структурам, которые испытывают необходимость в финансировании, то есть организация посредничества.

Деятельность финансовых институтов, то есть финансовых посредников, включает в себя накопление свободных денежных ресурсов различных хозяйствующих субъектов и предоставление их в распоряжение от своего имени на определенных условиях другим экономическим субъектам, нуждающимся в этих средствах. Также финансовые посредники осуществляют покупку прямых обязательств у субъектов, которые нуждаются в денежных средствах. Купленные обязательства в дальнейшем преобразуют в иные обязательства с другими характеристиками (сроками погашения, процентной ставкой и т.д.) и продают хозяйствующим субъектам, которые обладают свободными денежными ресурсами.

Среди финансовых посредников наиболее популярными являются учреждения депозитного типа. Исходя из определения «депозитных институтов», следует, что эта категория состоит из финансовых посредников, основным видом деятельности которых является привлечение вкладов (депозитов) от физических и частных юридических лиц и выдача кредитов.

Данные институты пользуются популярностью среди людей благодаря тому что:

- перераспределяя финансовые средства, полученные от вкладчиков, выдают кредиты для экономических агентов с дефицитом различных размеров и срочности;
- располагают большим опытом в оценке кредитоспособности агентов;
- возлагают на себя кредитный риск;
- используют разнообразные методы диверсификации рисков [1].

Группу депозитных финансовых институтов образуют следующие организации: коммерческие банки, сберегательные банки, кредитные союзы и ссудо-сберегательные ассоциации. Рассмотрим подробнее каждый вид.

Коммерческими банками принято называть кредитные учреждения, которые обладают правом осуществлять универсальные банковские операции. Основным направлением деятельности является торговля кредитами, потребителями которых являются организации всех видов собственности и всех отраслей, а также физические лица. Кредиты выдаются за счет сформированных финансовых ресурсов банка, в состав которых входят финансовые средства, привлеченные в виде вкладов, нераспределенная прибыль и собственный капитал. Как правило, у коммерческих банков имеется самый широкий спектр услуг по привлечению свободных финансовых средств от хозяйствующих субъектов, в распоряжении которых имеются таковые, а также различные условия кредитования. Коммерческие банки, являясь основными участниками и посредниками на финансовом рынке, составляют центральное звено финансовой и кредитной системы страны.

Эти банки, в качестве финансовых посредников, исполняют важную роль трансформации сбережений в инвестиции. Данное явление обусловлено тем, что многие люди откладывают небольшие сбережения, в результате чего у них образуются временно свободные денежные средства, вместе с тем имеются субъекты, испытывающие недостаток финансовых ресурсов. Коммерческие банки стремятся урегулировать данную проблему, путем привлечения на депозит с выгодными условиями небольших сумм от вкладчиков, впоследствии становясь обладателями значительных по объемам финансовых ресурсов. Главным образом денежные средства привлекаются за счет открытия чековых счетов до востребования, к которым относятся счета с автоматическим переводом средств и вклады до востребования.

Сервис СРАВНИ.ру составил рейтинг банков России по объему вкладов физических лиц на 1 ноября 2016 года. В таблице 1 приведен список лидеров данного рейтинга и указаны соответствующие объемы вкладов [2].

Таблица 1 – Рейтинг банков России по объему вкладов физических лиц

Название банка	Объем вкладов, тыс.руб.
ПАО «Сбербанк России»	8511821114
ПАО «ВТБ24»	1708401717
АО «Газпромбанк»	540142865
АО «Россельхозбанк»	521286697
ПАО «ВТБ»	452298925

В число сберегательных учреждений входят ссудо-сберегательные ассоциации и сберегательные банки.

Ссудо-сберегательными ассоциациями называются кредитные организации, которые в качестве основных методов привлечения денежных средств вкладчиков используют открытие сберегательных счетов, которые часто называют паями, а также срочных чековых счетов и выпуск сберегательных сертификатов. Собранные финансовые ресурсы, как правило, используют для выдачи кредитов под залог недвижимости.

Основным отличием ссудо-сберегательных ассоциаций является то, что они ориентированы на обслуживание индивидуальных клиентов, в то время, как деятельность коммерческих банков нацелена на крупные денежные операции с бизнесом и индивидуальными лицами.

В РФ ссудо-сберегательные ассоциации не получили должного развития и в качестве их аналога в настоящее время выступают ипотечные корпорации, которые с каждым годом набирают популярность. В таблице 2 представлен рейтинг лидеров ипотечных банков России за второе полугодие 2016 года, приведенный Аналитическим Центром по ипотечному кредитованию РУСИПОТЕКА [3].

Таблица 2 – Рейтинг ипотечных банков России

Банк	Объем выданных кредитов, млн.руб
ПАО «Сбербанк»	333800
ПАО «ВТБ24»	130142
АО «Россельхозбанк»	30667
ЗАО «Дельтакредит»	21742
АО «Газпромбанк»	20409

Сберегательными банками называются кредитные учреждения, которые специализируются на аккумулировании денежных средств населения путем открытия сберегательных вкладов, за которые предусматривается выплата процентов. Сберегательные банки формируют свободные финансовые ресурсы за счет принятия мелких сумм вкладов, на которые в последующем приобретаются различные ценные бумаги.

Между собой сберегательные банки подразделяют на:

- гарантийные сберегательные банки, которые выделяют две категории вкладчиков: «обычные», получающие по своим вкладам фиксированный процент, и «специальные», процент дохода у которых зависит от финансовых результатов деятельности банка;
- взаимно-сберегательные банки, специализирующиеся на ведение сберегательных счетов под залог недвижимости и финансовые ресурсы которых являются собственностью вкладчиков;
- фондовые сберегательные банки, представляющие собой акционерные банки [1].

Кредитными союзами или кредитными кооперативами называются некоммерческие финансовые учреждения, которые специализируются на финансовой взаимопомощи своим членам путем предоставления ссудо-сберегательных услуг. Кредитные союзы аккумулируют средства физических лиц в фонд, который формируется из обусловленных сумм денежных средств внесенных каждым членом кооператива. Из образованного фонда нуждающимся членам выдается в долг необходимое количество денежных средств.

Основным отличием кредитных союзов является то, что они функционируют на безвозмездной основе, то есть являются бесприбыльными, принадлежащими членам союза кооперативным финансовым организациям. Обычно членами кредитных союзов являются физические лица, принадлежащие к одной профессиональной среде или проживающие в одной местности. Также отличительной чертой кредитных кооперативов является то, что они предлагают более низкие ставки по ссудам и пониженную комиссию по обслуживанию чековых счетов.

В качестве преимуществ перед другими депозитными институтами у кредитных союзов можно выделить то, что они освобождаются от уплаты налога на прибыль и не являются субъектами антимонопольного законодательства.

В России деятельность кредитных союзов не получила достаточного распространения. Они создаются в виде кредитных потребительских кооперативов. Так наиболее популярными кредитными союзами в России, по мнению журнала «Биржевой лидер», являются [4]:

- КПКГ «Доверие»;
- КПК «Капитал-Финанс»;
- КПКГ «Союзсберзайм».

Таким образом, на российском рынке представлено большое разнообразие депозитных институтов. У всех их главной задачей является привлечение средств в виде депозитов и предоставление ссуд. Все рассмотренные разновидности депозитных институтов конкурируют между собой как за привлечение денежных сбережений, так и в сфере кредитных операций.

Список литературы

1. Андреев О.С. Методология формирования и развития финансового рынка России / О. С. Андреев.// - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 200 с.
2. Рейтинг банков России по объему вкладов физических лиц (информация на 1 ноября 2016 года) // Сервис выбора услуг банков и страховых компаний Сравни.ру. – Режим доступа: <http://www.sravni.ru/banki/rating/depozity-fizicheskikh-lic/>
3. Рейтинг лидеров ипотечных банков России (информация за второе полугодие 2016 года) // Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации РУСИПОТЕКА. – Режим доступа: http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2016-1/
4. Популярные кредитные союзы России // Интернет журнал "Биржевой лидер". – Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/novosti-rossii/entry1008208719.html>

ПЛАКИДА И.А., СОЛЯРИК М.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

PLAKIDA I.A., SOLYARIK M.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Kaluga branch

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

TAX ADJUSTING OF ACTIVITY OF SMALL ENTERPRISE

Аннотация

Стабильность экономического развития страны зависит от правильного выбора системы налогового регулирования и рационального использования его инструментов. В статье рассмотрены особенности налогового регулирования малого предпринимательства в России. При этом исследованы особенности налогообложения малого бизнеса в некоторых зарубежных странах. Выделены основные проблемы, связанные с осуществлением эффективного налогового регулирования малого предпринимательства в России. Предложены мероприятия по совершенствованию налогового регулирования, что в целом может способствовать повышению конкурентоспособности малых предприятий.

Abstract

The stability of the economic development of the country depends on the proper choice of the system of tax regulation and rational use of its tools. In the article the peculiarities of tax regulation of small business in Russia. While the features of taxation of small business in some foreign countries. The main problems associated with the implementation of effective tax regulation of small business in Russia. The pro-

posed measures on perfection of tax regulation, which in General can contribute to improving the competitiveness of small enterprises.

Ключевые слова: система налогообложения, специальные налоговые режимы, субъекты малого бизнеса, налоговые льготы.

Keywords: tax system, special tax regimes, small businesses, tax incentives

Современная система налогового регулирования достаточно сложная в меру существующего разнообразия предприятий разных организационно-правовых форм и форм собственности. Ключевую роль налогов в экономической системе общества выразил А. Смит, когда утверждал, что налоги являются той ступенью, которая позволит государству подняться на ступень выше. Однако при этом он также утверждал, что налоги должны быть «легкими».

Сам же принцип налогового регулирования заключается в изъятии определенной суммы средств в бюджетную систему при одновременном предоставлении преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков с целью снижения налоговой нагрузки.

На сегодня налоговое регулирование дает возможность не только обеспечивать эффективное развитие страны в целом, что проявляется в формировании высокого рейтинга на мировых рынках продукции, товаров и услуг, но и способствует стабилизации социально-экономических, политических процессов.

Однако, в условиях постоянно изменяющейся внешней экономической ситуации, налоговую систему России можно считать нестабильной, что является главной проблемой реформы налогообложения в нашей стране.

Именно малое предпринимательство является одним из ведущих секторов, что определяет не только темпы экономического роста, состояния занятости населения, но и структуру ВВП. Повышение роли предприятий малого бизнеса в индустриальных странах на современном этапе является необходимой закономерностью, что вызвана процессом развития научно-технического прогресса [7].

Мировой опыт свидетельствует о том, что одним из наиболее важных инструментов налогового регулирования являются льготы, что направлены на стимулирование развития приоритетных отраслей [10]. Наиболее популярными являются льготы, стимулирующие инвестиции (табл. 1).

Таблица 1 - Льготы, предоставляемые иностранным инвесторам, по странам мира [6]

Страна	Виды льгот
Италия	Льготы для инвесторов и налоговые каникулы сроком на 10 лет
Великобритания	Льготы для инвесторов, создающих рабочие места и обучающих персонал. Ускоренная амортизация и льготы на налогах
Ирландия	Льготы для инвесторов, создающие рабочие места, и налоговые каникулы сроком 11 лет
Китай	Снижение ставки корпоративных налогов и налоговые льготы на реинвестируемую прибыль

Так, например, во Франции существует такое понятие как «налоговые каникулы», что предполагают временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение. Такое льготное налогообложение распространяется на вновь созданные мелкие и средние научно-исследовательские фирмы.

В Китае, например, от налога на прибыль освобождаются малые предприятия, которые занимаются освоением новых технологий. К ним также применяется льготная система кредитования и финансовая поддержка, что обеспечивает эффективное использование научно-технического потенциала и высокую прибыль от инновационной деятельности.

Основной характерной чертой налоговой политики в сфере регулирования малого предпринимательства в зарубежных странах является то, что налоговое бремя зависит от фактической доходности бизнеса [7]. Такого рода факторы учитываются в Италии, однако при этом учитывается вид деятельности предприятия.

В Нидерландах практикуются различные налоговые скидки в таких сферах как инвестиции в области научно-исследовательских разработок, энергосбережение, капитальные вложения, охрана окружающей среды и др.

В Швеции, например, для малых предприятий особых налоговых режимов не существует, и в Голландии также.

По мнению многих современных исследователей и как свидетельствует международная практика, важным направлением использования налогов является повышение их роли в стимулировании малого предпринимательства. Однако российская экономика на сегодня нуждается в развитии малого бизнеса, что в первую очередь требует серьезного подхода в определении эффективных режимов налогообложения. Налоговые режимы Российской Федерации наглядно представлены на рисунке 1.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в России малые предприятия создают 11 % ВВП. При этом в данных предприятиях трудятся свыше 8 млн. чел. Данные показатели в 5-6 раз ниже уровня развитых зарубежных стран [4].

Специальные налоговые режимы фактически подразумевают установление отдельных видов налогов. Упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход определены в Налоговом кодексе РФ как федеральные. Однако порядок уплаты налога в рамках упрощенной системы налогообложения установлен на региональном уровне, а порядок уплаты единого налога на вмененный доход утверждается на уровне муниципальных образований [4].

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим налогообложение малого бизнеса, является Налоговый кодекс РФ [1]. Однако в НК РФ отсутствуют понятия «малое предприятие» и «субъект малого предпринимательства». Это означает, что никаких специальных условий налогообложения, в том числе налоговых льгот, напрямую для малых предприятий не установлено.

На 1 января 2015 года по официальным данным ФНС 6,84 млн. налогоплательщиков находятся в России на разных режимах налогообложения. При этом 75,9 %, то есть 5,19 млн. лиц - на специальных режимах [3].

Количество организаций, применяющих специальные налоговые режимы, по состоянию на 1 января 2015 г. составило 1672 тыс., что на 332 тыс., или на 19,8%, больше, чем показано по данным Росстата (табл. 2). Показатели, характеризующие применение субъектами малого предпринимательства специальных налоговых режимов наглядно представлены в таблице 2.



Рисунок 1 - Налоговые режимы России

Таблица 2 - Показатели, характеризующие применение субъектами малого предпринимательства специальных налоговых режимов в 2014 г.

Субъекты	Ед. изм.	Налоговый режим		
		УСН	ЕНВД	ЕСХН
Индивидуальные предприниматели:				
число налогоплательщиков	тыс.	1196,8	1810,3	70,4
сумма налога, подлежащего уплате за налоговый период	млрд руб.	85,2	48,9	1,4
сумма налога, подлежащего уплате в расчете на 1 ИП	тыс. руб.	71,2	27,0	19,5
Организации:				
количество налогоплательщиков	тыс.	1314,5	333,8	23,6
сумма налога, подлежащего уплате за налоговый период	млрд руб.	122,4	28,2	23,6
сумма налога, подлежащего уплате в расчете на 1 организацию	тыс. руб.	93,1	84,5	173,3

Структурный анализ отчетных данных за 2014 г. показывает, что на долю налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов, приходится всего лишь 4,4 % [9].

В Российской Федерации очень развита система налогового регулирования, что проявляется в количестве принятых и действующих законов, указов, постановлений, что направлены на поддержку малого предпринимательства. Однако, при этом актуальным остается вопрос несоответствий Закона № 209-ФЗ и иных нормативно-правовых актов (Налогового кодекса РФ и Трудового кодекса РФ) отрицательно влияет на систему нормативного регулирования малых форм предпринимательской деятельности.

Не менее важным остается вопрос упрощения налоговой системы, сокращение количества налогов, сборов, что значительно сократит процент неправильного их исчисления и отчисления, а также значительно упростит работу бухгалтеров предприятий. Практические исследования довели, что в 10 % предприятий основным недостатком в сфере налогообложения является неправильное определение ставки налога, что в большинстве случаев ведет к непреднамеренному уклонению от уплаты налога и соответственно растет уровень дефицита бюджета.

Нестабильность законодательно-правовой базы в России не только в отношении налогового регулирования малого предпринимательства, но и других предприятий не только затрудняет работу самих налоговых служб, а делает бесправным налогоплательщиков.

Несмотря на то, что в нашей стране отчетность начали составлять в соответствии с МСФО, для предприятий малого бизнеса составление отчетности становится все более сложной и запутанной, что затрудняет ведение учета на начальных стадиях развития нового бизнеса.

Все эти причины приводят к выводу, что на сегодня большая часть бухгалтеров малых предприятий можно сказать становятся просто некомпетентны в меру растущих быстрых перемен в налоговом регулировании и законодательстве в общем.

В нашей стране каждый год принимается множество различных поправок к законам и другим нормативно-правовым документам с целью как можно быстрее минимизировать возникающие различия. Однако данный процесс требует больше времени. При этом также теперь необходимо учитывать нормы международных стандартов в отношении составления финансовой отчетности, что также оказывает влияние и на сектор малого бизнеса России. В данном случае необходимо создать отдел на базе налоговых служб, которые бы проводили открытые веб-семинары для разъяснения нововведений в сфере налогового законодательства. Можно загружать на отдельный сервер сайта ФНС видеопримеры заполнения финансовых отчетов для малых предприятий, что сократит затраты времени работников налоговых служб непосредственно бухгалтерам предприятий. Сделать данные видеопримеры понятными с аудио-озвучиванием поэтапного заполнения.

Поэтому основная задача правительства России сегодня, ориентируясь на разные формы и методы в подходах к формированию системы налогообложения малого бизнеса, разработать такую систему, что выведен малое предпринимательство на наиболее высокий уровень развития. Однако до сих пор в России не создана универсальная, единая для всех регионов модель организационной структуры поддержки малого предпринимательства, что, на наш взгляд, особенно необходима, учи-

тая сложившаяся сложную ситуацию в стране на данный момент. Имея такую действенную организационную структуру, можно было бы иметь более четкие планы относительно поступлений налогов для того, чтобы спланировать масштабы поддержки малых предприятий.

В качестве мероприятий по повышению конкурентоспособности малых предприятий можно рекомендовать на данном этапе ввести систему отсрочки уплаты налогов для предприятий, которые находятся на грани банкротства. Для этого необходимо внедрить в органах федеральной налоговой службы дополнительное программное обеспечение, которое бы позволяло, при внесении данных финансовой отчетности, создавать прогноз из рассчитанных финансовых показателей эффективности деятельности малых предприятий, чтобы выявить возможность банкротства и применять к такого рода предприятиям предложенную систему отсрочки.

По мнению О.И. Краснова [5] в качестве упрощения налоговой системы России предлагает отказаться от четырех специальных налоговых режимов, а оставить два. Для индивидуальных предпринимателей автор предлагает использовать налог с оборота. Но на наш взгляд, данный режим можно применять не ко всем видам деятельности. Поэтому нужно разработать отдельную шкалу или перечень тех видов, которые могут использовать данный режим. В качестве второго режима предлагается для крупных предприятий, что имеют наемных работников использовать общий порядок налогообложения. Однако внести условие – снижение издержек, связанных с исполнением налогового законодательства. В данном случае, на наш взгляд, на данном этапе развития нашей страны введение данного режима окажет негативное влияние на доходность бюджетов всех уровней. Да необходимо пересматривать уровень налогового бремени на субъекты малого предпринимательства и другие предприятия, однако, необходимо тщательно взвешивать каждый шаг и прорабатывать все возможные варианты последствий от введения тех или иных нововведений.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016)
3. Белкина Ю. С., Подгорнова А. С. Анализ налогообложения малого бизнеса в России и зарубежных странах // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(26). URL: <http://sibac.info/archive/economy/>
4. Денисова В.В. Специальные налоговые режимы, предложения развития налогового администрирования // <https://www.scienceforum.ru/2015/888/9636>
5. Зарипова Н. Д. Налоговое регулирование деятельности малого предпринимательства в России // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - № 25 (175). – С. 45-56.
6. Краснова О.И. Совершенствование системы налогообложения субъектов малого бизнеса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2016. – январь. – Режим доступа: <http://www.journal-nio.com/>
7. Кудишов О. Г. Меры совершенствования налогообложения малого бизнеса России // Молодой ученый. — 2011. — №12. Т.1. — С. 154-156.
8. Мерцалова Д. В. Налоговая политика зарубежных стран для успешного развития малого предпринимательства // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 487-488.
9. Попов М.В. Налоговые инструменты стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2012. № 2 (40).
10. Топчи Ю. А. Специальные налоговые режимы и их применение субъектами малого предпринимательства // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2016 - № 5. – С. 219-223.
11. Троянская М. А., Ермакова Е. А. Мониторинг мирового опыта налогового регулирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 91-95.
12. Тускаева М.Р., Гоконяева Д.А., Ревазова Э.Т. Налоговое регулирование малого предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12 (часть 3) – С. 648-651.

ПРИЧИНЫ СИНТЕЗА СТАТИЧЕСКОГО И ДИНАМИЧЕСКОГО БАЛАНСОВ В РОССИИ

CAUSES THE SYNTHESIS OF STATIC AND DYNAMIC BALANCE IN RUSSIA

Аннотация

В теории бухгалтерского учета используют различные подходы и классификации бухгалтерских балансов по их видам. Наиболее рациональным представляется распределение всех балансов на статистические и динамические.

В учетной практике многих стран мира наблюдается синтез данных концепций. Составляемый в настоящее время российский баланс характеризуется как статико-динамический

Abstract

In the theory of accounting using various approaches and classification of accounting balances by type. The most rational is the distribution of all balances on the statistical and dynamic.

In the accounting practice in many countries there is a synthesis of these concepts. Currently compiled by the Russian balance is characterized as static-dynamic

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, синтез, статический, динамический.

Keywords: accounting, balance, synthesis, static, dynamic.

Все организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность и являющиеся юридическими лицами независимо от форм собственности, составляют бухгалтерский баланс, по единой форме, утвержденной Минфином России.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества хозяйствующего субъекта по составу и источникам его образования в денежной форме на определенную дату [1].

В теории бухгалтерского учета используют различные подходы и классификации бухгалтерских балансов по их видам. Наиболее рациональным представляется распределение всех балансов на статистические и динамические.

Анализ литературных источников позволяет дать следующие более точные определения. Статический баланс можно представить как метод статического бухгалтерского учета, который отражает состояние активов и обязательств организации как результат деятельности организации за какой-либо период. Динамический баланс – это метод динамического бухгалтерского учета, который позволяет в денежной оценке и на определенную дату представить кругооборот капитала, вложенного в предприятие, и его финансовый результат.

В учетной практике многих стран мира наблюдается синтез данных концепций.

Составляемый в настоящее время российский баланс характеризуется как статико-динамический (таблица 1). Основными причинами этого являются: давление заинтересованных групп на формирование учетной методологии; концептуальные установки в области бухгалтерского учета; особенности национального законодательства; исторические традиции в учете и т.д.

Таблица 1- Соотнесение учетных принципов с концепциями статического и динамического баланса

Российские учетные принципы	Концепция статического баланса	Концепция динамического баланса
1. Принцип имущественной обособленности	+	-
2. Принцип непрерывной деятельности	-	+
3. Принцип последовательности применения учетной политики	-	+
4. Принцип временной опреде-	-	+

ленности фактов хозяйственной деятельности		
5. Принцип полноты	+	+
6. Принцип осмотрительности	+/-	+/-
7. Принцип приоритета содержания перед формой	+	+
8. Принцип непротиворечивости	+	+
9. Принцип рациональности	+	+
10. Принцип своевременности	+	+

Сравнительный анализ показывает, что принципы 5, 7, 8, 9 и 10 являются определяющими качественные требования к информации, представляемой в отчетности. Все остальные отвечают либо статической, либо динамической концепции баланса. Принцип 6 нельзя строго отнести к какой-либо из концепций.

Принцип осмотрительности обеспечивает большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов. Потери либо сразу списываются на убытки, либо предполагается создание оценочных резервов, что также делается в интересах кредиторов. Это соответствует идее статического баланса. Однако, в динамической концепции баланса корректировки оценок учетных объектов не производятся. Только при реализации активов допустимо списывать указанные потери на убытки. С другой стороны, принцип осмотрительности запрещает признавать в отчетности нереализованные прибыли. Отражение нереализованных прибылей в отчетности неприемлемо для динамического баланса по указанной выше причине, однако является допустимым в статическом балансе. Так как задача последнего заключается в том, чтобы отразить реальную рыночную стоимость имущества предприятия на отчетную дату [2].

По мнению профессора Ковалева В.В., "баланс это некая абстракция, экономическая категория, позволяющая упорядочить совокупности объектов бухгалтерского учета, часто находящиеся в хаотичном состоянии", и обеспечить «чистоту» той или иной концепции практически невозможно, «безапелляционное следование одной концепции и полное отрицание другой могут привести к весьма неприятным последствиям» [3].

Проф. Соколов Я.В. считает, что синтез в едином балансе элементов статической и динамической трактовки в счетоводстве неизбежен. Автор также полагает, что в XXI веке влияние динамической концепции баланса в счетоводстве возрастет [4].

В теории цели оценки платежеспособности и рентабельности предприятия могут рассматриваться как существующие независимо друг от друга. На практике и та, и другая цели стоят перед одной и той же составляемой бухгалтером отчетностью. Это положение вещей практически во всех странах мира привело к полной эклектике идей статической и динамической балансовых теорий при формировании регулятивов в области методологии бухгалтерского учета. Исключением не является и современная практика учета в России. Составляемый на сегодняшний день нашими бухгалтерами баланс можно назвать статико-динамическим.

Общее правило оценки активов - сумма фактических затрат на их приобретение (динамическая трактовка), при этом мы имеем возможность переоценивать основные средства, начислять оценочные резервы (статический баланс).

В активе показывается только имущество, принадлежащее компании на праве собственности (статический баланс), в то же время актив включает такие позиции как "Расходы будущих периодов", "Нематериальные активы" (динамическая концепция) и так далее.

Можно сделать вывод, что таким образом практика пришла к разумному решению существующей проблемы. Однако, с другой стороны, можно с уверенностью констатировать, что такое смешение принципов статического и динамического баланса приводит к тому, что составляемая на сегодняшний день отчетность не содержит ни объективной картины платежеспособности компании, ни достоверных данных о ее финансовых результатах.

Именно по этой причине Э.Шмаленбах статико-динамические концепции считал ненаучными и подвергал их резкой критике. Альтернативный подход в своей статье предлагает профессор Чая В.Т., утверждая, что возможен вариант, когда профессиональный бухгалтер будет самостоятельно решать вопрос расстановки приоритета достоверности между финансовым положением или финансовым результатом при определении целей финансовой отчетности [5]. В свою очередь, такой подход

представляется сомнительным в виду того, что бухгалтерские отчеты предприятий станут несопоставимы между собой, что, в конечном счете, не удовлетворит пользователей.

Для повышения логической оправданности российского баланса необходимо, чтобы система бухгалтерского учета и отчетности изначально базировалась на непротиворечивых принципах. Пунктом 2.3 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России установлено, что «если какое-либо положение Концепции противоречит положению законодательного акта по бухгалтерскому учету, то исполнению подлежит положение законодательного или нормативного акта». Тем самым, уже на уровне концепции заложено противоречие, которое заключается в том, что фундаментальные основы учета и отчетности находятся в зависимости от изменений в законодательстве.

На основе принципов какой концепции должен формироваться российский баланс? Отметим, что только в рамках динамической бухгалтерии может быть точно измерена прибыль от вложенного капитала и, соответственно, уровень рентабельности предприятия, чего в статической бухгалтерии добиться принципиально невозможно. Тем самым ценность динамического баланса заключается в прогнозировании на его основе будущей деятельности предприятия, что особенно актуально в период нестабильных экономических условий и кризисов.

Составление динамического баланса необходимо для описания хозяйства при нормальной ситуации в условиях непрерывной деятельности организации. Однако в случае нарушения этих условий (например, если предприятие намерено ликвидироваться), необходимым представляется статический баланс.

В заключении отметим, что лишь последовательная реализация динамической концепции баланса на практике будет являться наилучшим сценарием дальнейшего развития бухгалтерского учета в нашей стране.

Стоящие перед ним цели - представить картину платежеспособности предприятия и продемонстрировать рентабельность его деятельности, не могут быть достигнуты одновременно по причине противоречия соответствующих этим целям методик бухгалтерского учета фактов хозяйственной жизни. Однако знание данного факта делает наше мнение о финансовом положении предприятия, формируемого по данным реально составляемого на практике баланса, более взвешенным и объективным, чем мнение пользователя, убежденного, что бухгалтерская отчетность рассказывает о предприятии все, что необходимо о нем знать.

Список литературы

1. Долгополов О.В. Основы бухгалтерского учета. Курс лекций: учеб. пособие для студентов вузов. Часть 1/ О. В. Долгополов. Магнитогорск.: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2013. 231 с.
2. Закиров Э. А. Концептуальные проблемы бухгалтерского баланса в России и пути их решения // Молодой ученый. - 2010. - №1-2. Т. 1. - С. 191-195.
3. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы [Текст]: учебник / В.В. Ковалев.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 720 с.
4. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст]: учебник / Я.В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 2003- 496 с.
5. Чая В.Т. Концептуальные основы адаптации МСФО в России // МСФО и МСА в кредитной организации. 2007. - № 4. - С. 130 – 139.

СЕЛЮТИНА М.А., КУЦЕНКО Н.А.

Луганский национальный университет им. В.Даля,
Луганск

SELYUTINA M. A., KUTSENKO N.A.

Lugansk National University named after V.Dal.
Lugansk

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

TAX INCENTIVES AS A TOOL OF TAX POLICY

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению налоговых льгот как инструмента налоговой политики государства. В настоящее время налоговые льготы являются наиболее важными составляющими налоговой политики государства. В данной статье уточняется определение налоговых льгот, а также рассматриваются некоторые понятия налоговых льгот.

Abstract

The article is devoted to tax incentives as an instrument of tax policy of the state. Currently, tax benefits are the most important elements of tax policy. This article clarifies the definition of tax benefits, and also discusses some notion of tax incentives.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговые льготы, налоговый инструмент, налоговые каникулы, налоговый кредит.

Keywords: tax policy, tax benefits, tax tool, tax holidays, tax credit.

Важной составляющей налоговой политики государства являются налоговые льготы. Их использование должно быть эффективным тактическим инструментом вмешательства в распределительные процессы с помощью маневрирования формами организации финансовых отношений с целью создания благоприятных условий для определенных налогоплательщиков, отраслей и форм хозяйствования, с деятельностью которых связано достижение определенных общественных приоритетов и социально-экономических целей. По своей сути, налоговые льготы являются высокоэффективным экономическим инструментом, целью которого является развитие определенных видов деятельности, отраслей и регионов.

Определяя налоговую политику, авторы выделяют отдельные свойства, выявляют специфические черты, особенности формирования в различных условиях. Налоговая политика государства – это совокупность правовых, финансовых и организационных мер государства в области регулирования бюджетных и налоговых отношений, которые направлены на формирование и использование финансовых ресурсов в системе регулирования экономического развития страны. Чаще всего ее отождествляют с фискальной, или налоговой политикой [4].

Налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, это система отношений, которые складываются между налогоплательщиком и государством, а также стратегиями их действий в разных условиях хозяйствования и экономических систем. Налоговая политика государства отображает тип, степень и цель государственного вмешательства в экономику и меняется в зависимости от ситуации, которая сформировалась в ней [6].

Основные цели налоговой политики: достижение устойчивого экономического развития; оптимальное перераспределение ВВП между отраслями народного государства, социальными группами населения, территориями; достижение сбалансированности налоговой политики с другими видами финансовой политики; достижение сбалансированности интересов государства и налогоплательщиков.

Таким образом, налоговая политика это воля государства в области налогообложения. Налоговую политику можно определить как деятельность государства в сферах внедрения, правового регламентирования и организации взимания налогов и налоговых платежей, которые являются орудием распределения и перераспределения части валового внутреннего продукта и формирование централизованных фондов денежных ресурсов государства [5].

Самым эффективным инструментом налоговой политики государства является предоставление налоговых льгот. Оно представляет собой направление общей налоговой политики государства, нацеленное на сокращение налоговых платежей для определенных категорий налогоплательщиков.

Их использование должно быть эффективным тактическим инструментом вмешательства в распределительные процессы с помощью маневрирования формами организации финансовых отношений с целью создания благоприятных условий для определенных налогоплательщиков, отраслей и форм хозяйствования, с деятельностью которых связано достижение определенных общественных приоритетов и социально-экономических целей.

В действующем российском законодательстве, в ст. 56 первой части налогового кодекса РФ, дается следующее определение: «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере» [1].

В отличие от других инструментов налогового регулирования, льготы рассматриваются как исключение из общеустановленного порядка налогообложения для определенных групп плательщиков, которые отвечают установленным критериям. Кроме того, льготы отличаются от других элементных инструментов своей стимулирующей направленностью, т. е. не могут быть использованы для налогового сдерживания.

Налоговые льготы являются способами налоговой политики экономики, которые представлены такими методами регулирования, как налоговая амнистия, налоговые каникулы, инвестиционные налоговые кредиты, трансферты, отсрочка платежа, налоговые вычеты, обмен казначейских обязательств на налоговые освобождения, вексельное обращение под гарантию бюджета, взаимозачет бюджетно-налоговых долгов [4].

Налоговый кредит – сумма, на которую плательщик имеет право уменьшить налоговое обязательство отчетного периода.

Налоговые каникулы – это отсрочка по уплате налога с прибыли, которая считается типичной формой налогового стимулирования [2].

Принципы предоставления налоговых льгот состоят из трех групп: принципы справедливости (равенства, доступности); организационно-правовые принципы (необратимости, стабильности, компетенции, единого подхода); принципы обоснованности налоговых льгот.

В современной налоговой политике предусмотрено выравнивание критериев налогообложения за счет резкого сокращения числа налоговых льгот.

Необходимо выделить главные свойства налоговых льгот:

- 1) Законодательная форма определения налоговых льгот;
- 2) Срочность – налоговая льгота может использоваться только в течение определенного времени;
- 3) Добровольность – применение льготы носит добровольный, а никак не обязательный характер и не может быть предписано в обязательном порядке;
- 4) Уменьшение налоговых обязанностей – любой вид льготы подразумевает понижение налоговой нагрузки по сравнению с общим порядком налогообложения;
- 5) Изобретательность – льготы даются отдельным категориям налогоплательщиков, но не носят личный характер;
- 6) Целевой характер – льгота вводится с целью государственного регулирования экономики и решения социальных задач;
- 7) Эффективность налоговых льгот подразумевает осуществление им своих функций (фискальной, регулирующей, стимулирующей, компенсирующей) [3].

Внедрение какой-либо налоговой льготы определяется многими национальными факторами (особенностями налогообложения доходов компаний, отраслевой структуры и долей высокотехнологичных секторов в этой структуре, инноваторским уровнем, инновационной политикой государства и др.). Помимо этого, вероятны и отрицательные результаты введения налоговых льгот (рост налоговых злоупотреблений, большие административные издержки и др.).

Поэтому, для увеличения эффективности управления налоговыми льготами должны быть решены следующие условия: налоговые льготы обязаны быть устойчивыми к их безосновательному использованию максимально гарантированы тем, кто действительно нуждается в них, т. е. решение о предоставлении льготы должно приниматься по установленному законодательству.

Кроме того, я считаю, что осуществление налоговой политики должно проводиться в соответствии с принципами всеобщности, равенства, справедливости, соразмерности, удобства и подвижности налогообложения. Только тогда налоговая политика будет достойно работать на благо государства.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ. Ст.56. <http://nalogovyy-kodeks.ru/>
2. Ажогина Н.Н. Особенности бюджетно-налоговой политики России на современном этапе // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 119-124
3. Баландина А. С. Анализ теоретических аспектов налоговых льгот и налоговых преференций // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 4 (16).
4. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и ее влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5.

5. Куклина Е.А., Чжу Сяоцин, Сунь Юйсю, Се Тяньчэн. Налоговая политика стимулирования инновационной деятельности в России и Китае: этапы разработки и проблемы реализации // Управленческое консультирование. – 2013. – № 7. – С. 26–38
6. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: учебник. – 4-е изд. – М.: 2011. – С. 557.

ШАМСУТДИНОВА А.Р, ЮРТАЕВА А.С.

Южно-Уральский государственный технический колледж

SHAMSUTDINOVA A.R, YURTAEVA A.S.

SouthUral State Technical College

ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ «ЧЁРНОЙ ЗАРПЛАТЫ»

EMERGENCE PROBLEMS OF "THE BLACK SALARY"

Аннотация

В течение последних нескольких лет в сложившихся экономических условиях, когда одним из ключевых вопросов для многих организаций стал вопрос выживания, некоторые из них перешли на так называемую «черную конвертную» заработную плату. Это особенно заметно среди предприятий в сфере так называемого «малого бизнеса». Так было несколько лет назад, но и сейчас еще многие организации не ушли от этой схемы.

Abstract

Over the last few years in the current economic conditions, when one of the key issues for many organizations became a matter of survival, some of them have moved to the so-called "black envelope" wages. This is particularly noticeable among the enterprises in the sphere of the so-called "small business". It was a few years ago, but now even many organizations are gone from this scheme.

Ключевые слова: черная зарплата, экономические условия.

Key words: black wages, economic conditions.

Актуальность данной темы, заключается в том, что в течение последних нескольких лет в сложившихся экономических условиях, когда одним из ключевых вопросов для многих организаций стал вопрос выживания, некоторые из них перешли на так называемую «черную конвертную» заработную плату. Это особенно заметно среди предприятий в сфере так называемого «малого бизнеса». Так было несколько лет назад, но и сейчас еще многие организации не ушли от этой схемы. [1]

Положительным моментом для организации сейчас является только факт уменьшения налогооблагаемой базы по единому социальному налогу. Но и этот плюс очень легко превращается в минус для организаций, являющихся плательщиками налога на прибыль. Ведь фонд оплаты труда (почти все выплаты в пользу работника) и уплаченные с него налоги и сборы в различные фонды уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Очевидна связь, чем меньше показанная официально заработная плата и налоги с нее, тем больше налог на прибыль.

Минусы для работника тоже очевидны. Далеко не все организации «порядочны». И начисление отпуска, больничного, различных пособий часто производится только из официальной «белой» заработной платы. Да и отчисления на страхование от несчастных случаев на производстве, и на мероприятия по охране труда, и на пенсионное страхование... Сейчас ведется определенная пропаганда против «черной» зарплаты, якобы работники в будущем недополучат пенсию.

Целью работы является исследование порядка начисления заработной платы и взносов в фонды социального страхования и обеспечения в организационных.

Задачи исследования:

- провести анализ учета начислений заработной платы и в фонды социального страхования и обеспечения;

- предложить рекомендации по легализации затрат.

Объект исследования: Организация "№".

Предмет исследования: затраты на оплату труда и социальное страхование работников организации.

Организация "№" засекречена, так как документы по оплате труда являются коммерческой тайной, далее в подробном анализе работники организации так же раскречены, раскрывать их не в нашей компетенции.

Чёрная зарплата - выражение, появившееся в российской прессе в 1996 году и обозначающее заработную плату, с которой работодатель и работник не уплатил налоги и сборы. Происходит от выражения «чёрный нал», используемого в криминальной среде, и слова «зарплата» (заработная плата).

От «белой» части зарплаты идут перечисления в пенсионный фонд и, ваша накопительная часть пенсии будет весьма небольшой. Отпускные, декретные, больничные – все они рассчитываются из официальной зарплаты и их суммы будут небольшими.

Чтобы иметь потенциальность уклониться от выплаты налогов честно и по своей воле, работодателю приходится вести двойную документацию в бухгалтерии, при этом в черную зарплату будет поступать неучтенная прибыль. Некоторые работодатели идут на ухищрения, открывая временные компании, дабы иметь возможность переводить средства на «черные» выплаты. Впоследствии эти фирмы-призраки незамедлительно ликвидируют [2].

Схема раскрытия выплат черной зарплаты

Налоговой службе достаточно легко обнаружить факт наличия неустроенных официально работников на предприятии, достаточно лишь пересчитать реальное количество работников на рабочем месте просто вручную, по головам, и сравнить полученный результат с официальным штатным расписанием.

Разумеется, за бесплатно никто работать не будет, значит, работникам выплачивается черная заработная плата. Подтверждение таких выплат можно найти в бухгалтерских файлах предприятия, если появиться с неожиданной проверкой и изъять оборудование.

Выплачивая «черную зарплату», работодатель не только нарушает налоговые правила, влекущие занижение налоговой базы, но и нарушает статью 198 («Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица») и статью 199 («Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации») УК РФ.

В связи с тем, что практика выплаты "черной" зарплаты стала очень распространенной, чиновники стали думать над технологиями противодействия такому поведению работодателей.

Наиболее активно в этом направлении работает Федеральная налоговая служба РФ, поскольку главным злом выплаты заработных плат "в конверте" правительство считает недостаток поступления налогов в бюджет.

В ФНС России разработана программа по "обелению" зарплат и работают телефоны "горячей линии", по которым можно сообщить о фактах выплаты заработной платы "в конверте" [4].

Предусматривалось, что налоговые органы будут бороться с зарплатами ниже прожиточного уровня путем установления среднеотраслевого уровня заработной платы.

Первоначально рассматривались два варианта. Первый, ориентация на данные отчетности предприятий конкретной отрасли деятельности, рассматриваются предприятия по отраслям, и выводится средняя заработная плата. Второй вариант – это ориентация на статистические данные Министерства экономики и социального развития России. В статистических данных содержатся сведения рентабельности компании, удельный вес заработной платы в структуре расходов организации, по регионам и отраслям деятельности.

Данные методы не решили проблемы, поэтому работа налоговых служб по предотвращению нелегальных выплат и привлечению работодателей к ответственности продолжается.

В настоящее время налоговые органы сравнивают фактические заработные платы с прожиточным минимумом, а также со сложившимся уровнем заработных плат в организациях с определенным видом деятельности. Эти сведения запрашиваются в региональных органах Госкомстата РФ.

Соцопросы показывают, что 82 процента респондентов связывают размер пенсии с величиной зарплаты, значит большинство теоретически осознают минусы серой зарплаты.

И все же рядовому гражданину очень сложно отказаться от полулегального заработка. Особенно если альтернатива — отсутствие работы вообще. И во многих регионах ситуация именно такая — «белых» работодателей не так много, и, по понятным причинам, текучки кадров там нет. Все прочее носит серый, а то и вовсе черный оттенок. Если раньше можно было отказать «серому» или «черному» работодателю, то сейчас соискателям выбирать зачастую не приходится. «Если проанализировать рынок труда и посетить несколько собеседований, то увидите, что зар-

платы в 30-35 тысяч рублей на вспомогательных должностях в небольших фирмах в Москве — в основном серые.

Многие работники и сами не прочь получать побольше на руки и сразу, а не ждать до пенсии. Но, когда встанет вопрос о будущей пенсии, у таких работников могут возникнуть проблемы.

Определенная часть работодателей белую зарплату платит в размере МРОТ (7800 рубля) или чуть выше. МРОТ позволяет сформировать минимальные пенсионные права. А чтобы получить право на страховую пенсию, необходим длительный трудовой стаж (более 30 лет). Если же зарплата черная, то пенсионные права не формируются вообще, и стаж не учитывается. В результате право на пенсию не получить. Серая заработная плата теряет свою популярность.

Мы задали вопрос прохожим: "Согласитесь ли вы на работу с "черной" заработной платой?"

Таблица 1 - Статистика опрошенных граждан

Вариант ответа	Респонденты
Да	48%
Нет	34%
Затрудняюсь ответить	18%

Таблица 2 - Статистика опрошенных мужчин и женщин

Вариант ответа	Все	Пол	
		Мужчины	Женщины
Да	48%	53%	42%
Нет	34%	29%	39%
Затрудняюсь ответить	18%	18%	19%

Вывод: На сегодняшний день количество граждан, которые согласны получать «черную» зарплату, существенно сократилось. По данным наших исследований, меньше половины опрошенных граждан готовы получать заработную плату «в конверте», а третья часть опрошенных граждан и вовсе категорически с этим не согласна.

Таблица 3 - Официальная (по документам) заработная плата рабочих бригады №1

ФИО	I Квартал		II Квартал	
	Заработная плата	Страховые взносы	Заработная плата	Страховые взносы
Работник "А"	45 900	13 770	44 800	13 440
Работник "В"	43 800	13 140	43 458	13 037,4
Работник "С"	46 860	14 058	46 005	13 801,5

Таблица 4 - Фактическая (на руки) заработная плата рабочих бригады №1

ФИО	I Квартал		II Квартал	
	Заработная плата	Страховые взносы	Заработная плата	Страховые взносы
Работник "А"	70 800	21 240	70 360	21 108
Работник "В"	60 300	18 090	61 458	18 437,4
Работник "С"	70 428	21 128,4	68 670	20 601
Работник "D"	76 761	23 028,3	75 053	22 515,9
Работник "E"	69 882	20 964,6	62 129	18 638,7
Работник "F"	63 375	19 012,5	62 227	18 668,1
Итого:	411 546	123 463,8	399 897	119 969,1

По данным опроса 160 экономически активных респондентов выяснилось, что 48% согласны получать «серую» или так называемую «черную» зарплату, 34% граждан категорически не согласны, а 18% затрудняются ответить.

Чаще всего сторонниками соблюдения налоговой и финансовой стороны являются женщины. Если рассмотреть статистику опроса, то можно отметить интересный факт, что с получением неофициальной зарплаты не согласны 39% женщин и всего лишь 29% мужчин. И с другой стороны 53% представителей мужского пола не видят ничего плохого в том, чтобы получать деньги не совсем честным способом при этом, помогая своему работодателю существенно сэкономить на уплате налогов.

Вывод по организации "№": при письменном опросе работников мы выяснили, что фактическая заработная плата составляет в разы больше, чем официальная и ниже мы предлагаем методы решения по борьбе с "черной" зарплатой.

Предложения по борьбе с "черной" зарплатой

1. Основная идея состоит в том, чтобы выделить неофициальную занятость в отдельный вид нарушений и наказывать за нее более высокими штрафами. Например, сейчас не оформление договора или скрытие реального размера зарплаты сотрудников грозит работодателю взысканием на сумму от 1 до 50 тысяч рублей, а сделать в 3 - 4 раза больше;

2. Ограничение оборота наличных денег, ужесточение требований к заемщикам при получении кредитов;

3. Постоянное напоминание о "достойной пенсии"

Зарплаты в России уходят в тень. Если в 2013 году доля серых зарплат на рынке составляла 35 процентов, то в 2014-м взлетела до 59 процентов, говорится в исследовании портала Rabota.ru. То есть практически каждый второй работодатель скрывает часть зарплаты своих сотрудников от налогов.

В вопросах трудового законодательства, как показывают данные опроса, работодатели действуют по-разному. Так, 60 процентов компаний официально оформляют всех своих сотрудников. 22 процента — большинство, 13 процентов — меньшинство. Полностью «черных» работодателей на рынке всего 5 процентов.

Доля белых зарплат в России сократилась более чем в полтора раза — 29 процентов в 2014 году против 47 процентов в 2013-м. Остальные используют разные схемы оплаты труда. Самая распространенная, согласно исследованию, как раз серая (29 процентов опрошенных). Еще 24 процента работодателей сочетают серую с белой, 9 процентов — серую с черной, и в 8 процентах случаев работников (и зарплату) делят на «белых» и «черных». Некоторые работодатели проявляют еще большую «изобретательность» и, выплачивая, например, бело-серую зарплату, вычитают 13 процентов НДФЛ из обеих ее частей. Понятно, чей бюджет пополняют эти серые 13 процентов [3].

В результате в 2014 году 22,5 миллиона россиян, по данным правительства, оказались нигде не зарегистрированными — «призраками». В некоторых регионах в эту категорию попали больше половины трудоспособного населения. После введения в действие с 1 января 2015 года новой пенсионной формулы эти люди рискуют лишиться в будущем права на пенсию. Счетная палата РФ определила, что с 2010-го пенсионная система недосчиталась 140 миллиардов рублей отчислений работодателей. Серые и черные зарплаты позволяют экономить именно на них. Всего же в России в системе обязательного пенсионного страхования зарегистрированы 88,5 миллиона человек [5].

Это мужчины в возрасте от 16 до 59 лет и женщины от 16 до 54 лет.

В последнее время радикально изменились тенденции в расчете страховых взносов в Пенсионный фонд, которые каждый работодатель ежемесячно уплачивает с зарплаты своих работников. В период с 2001 по 2009 год это был ЕСН (единый социальный налог), ставка которого плавно снижалась с увеличением облагаемых доходов работников. При этом бюджет ПФР, по его словам, пополнялся очень скудно. И с 2010 года этот налог заменили на страховые взносы, которые уже надо было платить по твердой ставке 30 процентов. Но еще оставалась возможность прекратить начисление и уплату взносов с момента, когда заработок работника достигнет предельной величины для начисления страховых взносов — 415 тысяч рублей [5].

Список литературы

1. Бочкарева И.И., Левина Г.Г. «Бухгалтерский учет». Учебное пособие. - С.-П.:ОЦЭиМ, 2013г. С68-85.
2. Абалкин Н.П. Зарботная плата. Бухгалтерский учет и налогообложение. М.: Индекс, 2005 – С 45-60.
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016).
4. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов. - М.: НОРМА, 2011. – С 221-240.
5. Федеральный закон "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" от 24.07.2009 № 212-ФЗ (действующая редакция, 2016).

СЕКЦИЯ 3. БУДУЩИЕ МЕНЕДЖЕРЫ-СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Абдулазизова Пари Абдулазизовна
Студентка 3 курса факультета МЭО
Нахимова 64/14, Гипрозем
Финансово-экономический институт Таджикистана
Вахобова Ситора Абдуганиевна
Студентка 3 курса факультета МЭО
Нахимова 64/14, Гипрозем
Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель
Суруши Аловидинпури Дороби,
ассистент кафедры Международных финансово-кредитных отношений,
Navruz001@list.ru
Финансово-экономический институт Таджикистана

Abdulazizova Pari Abdulazizovna
3rd year student of the Faculty of International Economic Relations
Nakhimov 64/14, Giprozem
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Vahobova Sitora Abduganievna
3rd year student of the Faculty of International Economic Relations
Nakhimov 64/14, Giprozem
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Scientific adviser
Surush Alovidinpuri Dorobi,
Assistant of the Department of international financial and credit relations,
Navruz001@list.ru
Finance and Economics Institute of Tajikistan

FUTURE MANAGERS OF THE MODERN ECONOMY

Аннотация: В данной статье была рассмотрена проблема обучению менеджмента как профессии. Надо отметить, что действующие учебные планы все еще не учитывают особенностей подготовки менеджеров. Для менеджеров требуется умение использовать, имеющиеся знание конкретной ситуаций. Самое важное, предвидеть возможные изменения в окружающей среде.

Ключевые слова: требование, направление, подготовка менеджеров, современный специалист, практические занятия, тренинги.

Abstract: This article has been the problem of education management as a profession. It should be noted that the current curricula still do not take into account the peculiarities of training managers. For managers want to use the skill, the available knowledge of the particular situation. Most importantly, to anticipate possible changes in the environment.

Keywords: demand, direction, training of managers, the modern specialist, practical training, training.

БУДУЩИЕ МЕНЕДЖЕРЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе, меняются требования к специалистам – менеджерам их знаниям и умениям, однако практически не меняются подходы к их обучению и развития экономики. Специалисты выделяют особое внимание к разнообразным формам и методом обучения. Предлагают варианты изменения программ обучения, но в это направление все еще предстоит очень много усилий. Предопределенные горизонты в деятельности организаций, и это оказывает влияние на трансформацию подходов к деятельности менеджеров и экономистов в различных регионах.[1] В частности в Таджикистане сегодня успех хозяйствующих субъектов во многом зависит от того, как подготовлены их управленческие кадры, какими навыками и умениями располагает менеджмент организации, особо уделяется внимание молодым. Обучение менеджменту как профессии стало объективной необходимостью. Надо отметить, что действующие учебные планы все еще не учитывают особенностей подготовки менеджеров. Для менеджеров

требуется умение использовать имеющиеся знание конкретной ситуаций. Самое важное, предвидеть возможные изменения в окружающей среде. Об успешности деятельности менеджера судят по тому, как работает его коллектив, каких результатов добиваются люди в его подчинении. При подготовке и обучении менеджеров необходимо учитывать специфику его будущей деятельности. Деятельность рассчитана на то, что этот процесс направлен на социологические вопросы. Следовательно, при составлении программ обучения особое внимание необходимо уделять не только получению, знанию о менеджменте как научной дисциплине, но и возможности развития полученных знаний и умений на практике при социальных сообщениях. Нельзя ограничиваться только теоретическим освоением технологии работы с людьми.

Сегодня в учебных планах с людьми. Сегодня в учебных планах предлагается набор из 30-40 предметов, далеких от решения тех задач, которые стоят перед будущими специалистами – менеджерами. Полученные фрагментарные знания не дают целостного и всестороннего представления о предстоящей работе. Существует потребность в междисциплинарных курсах, которые позволят учить применять знания и навыки в практической деятельности. Содержание учебных программ способствует приобретению знаний о менеджменте, однако для получения и развития требуемых качеств, позволяющих применять их на практике, необходимо изменение самой методики обучения, добавление практических занятий, тренингов, закрепление знаний в действиях.[2] В подготовке менеджеров большое место должна занимать самостоятельная работа. Вместе с тем, на практике очень часто имеет место загруженность лекционными курсами. Будущий специалист свое время, который старательно конспектировал лекций, затем воспроизводил их на практических занятиях. Однако при этом плохо представляет, что происходит в сфере бизнеса в нашей республике это не позволяет формировать хорошим менеджером. Они по-другому смотрят на жизнь. Им нужна свобода и независимость. Современный специалист предпочитает креативность, анализ и решения проблем, он хочет владеть самыми новыми технологиями. Разработка обучающих программ, которые связаны с интересующими их областями, позволит повысить эффективность образования. Следует создавать мастер-классы, формировать творческие коллективы, осваивать проектный подход и методы их составления. На практических занятиях, на мастер-классов, тренингах должен испытать какое-либо знание исходя из практического опыта.

В процессе обучения необходимо создать условие для эмоционального включения слушателей для отдельных ситуаций.[3] Таким образом строить процесс обучения, чтобы заставить слушателей работать в группах, соединять различные точки зрения в динамике, преодолевать препятствия и вырабатывать управленческие решения. В реальной жизни менеджер не работает в одиночку. Успех зависит от его умения создать команду, которая станет командой единомышленников, способной решать комплексные задачи. Учебная группа обычно состоит из 25 – 30 человек. Многие мастера - тренеры реализуют в методике обучения, как например, тренинги, мастер-классы и т.п. практически невозможно при таком количестве студентов. Эффективным методом обучения для развития концептуальных качеств у будущих менеджеров являются научные кружки, конференции, позволяющий сравнить собственные концепции с мнением других участников. Это позволяет по – новому взглянуть на свои действия, способствующие приобретения передового пониманию и изменению восприятия. Особенности при сопоставлении собственных идей в рамках групп. Данный метод может стать эффективной формой контроля самостоятельной работы слушателей.[4] Следовательно вышестоящим организациям по поводу того, как сделать конкурентоспособными наших специалистов, но в частности Министерству образования и науке Республики Таджикистан нужно использовать новые подходы к обучению специалистов - менеджеров. Выработка прогрессивных методов становится важным условием для стабильности уровня занятости в стране.

Список литературы

1. Колодко, Г. В. Мир в движении / Г.В. Колодко; пер. с пол. Ю. Чайникова.- М.: Магистр , 2009 – 575 с.
2. Ленин, В.И. полное собрание сочинений / В.И. Ленин.- Т.41.- 416 стр.
3. Делягин М. мир наизнанку введение /М. Делягин; В. Шеянов (Электронный ресурс). – Режим доступа: www.delygin.ru
4. Хаттон У. Мир в котором мы живем: пер с англ./У. Хаттон; под ред. В. Л. Иномземцев.- М: Ладомир . -2004.- 556с.

ВЛИЯНИЕ ХРОНОТИПА ЧЕЛОВЕКА НА ЕГО РАБОТОСПОСОБНОСТЬ

INFLUENCE OF HUMAN CHRONOTYPE ITS PERFORMANCE

Аннотация

Ритм жизни современного человека обязывает его оставаться в тонусе на протяжении всего дня. Для некоторых людей просыпаться рано утро не составляет труда, в то время как для других это целая проблема. Данная статья посвящена изучению хронотипов людей, их особенностям.

Abstract

The rhythm of modern life requires him to stay in good shape all day long. For some people wake up early in the morning is not difficult, while for others it is the whole problem. This article is devoted to studying chronotype people and their peculiarities.

Ключевые слова: человек, хронотип, жаворонок, сова, голубь, биоритм, анкетирование.

Keywords: man, chronotype, bird, owl, pigeon, biorhythm, questioning.

Каждый человек живет по определенным биоритмам, т.е. пики его активности обязательно сменяются спадами. В периоды спадов накапливается энергия для следующего пика. Хронотип человека – пики активности, которые неодинаковы в разное время суток. Изучением хронотипов человека ученые стали заниматься лишь в 70-е годы прошлого столетия. В процессе наблюдений, ученые выявили, что хронотип имеет не только теоретическое значение, но практическое. Так пики и спады активности людей могут либо совпадать, либо не совпадать с рабочими часами, отчего напрямую зависит качество их деятельности, а это, в свою очередь, оказывает влияние на всю экономику в целом, и на иные сферы жизни всего человечества [1]. Итак, существует 3 хронотипа – жаворонок, сова и голубь.

«Жаворонки» рано ложатся спать и просыпаются рано. Пики активности у данного хронотипа можно наблюдать от 7 до 14 часов и также от 16 до 20 часов дня. В данные промежутки работники данного типа могут выполнять самую трудную работу, так как в эти промежутки времени жаворонки активны. Требовать от жаворонков работать в ночные смены, или в промежутках между пиками активности не целесообразно, так как у них проявляется вялость, усталость. По характеру жаворонки – консерваторы. Даже не большие изменения режима работы протекает для них мучительно, но при этом жаворонки очень категоричны и если они на что – то решились, то своих решений не меняют. Часто жаворонки бывают тиранами, педантичными и прямолинейными. Тем не менее, жаворонки в деловой среде всегда весьма уважаемы именно за эти качества, плюс за пунктуальность и невиданную работоспособность в течение дня [6]. «Совам» лучше ложиться спать попозже, так как в начале ночи у них самый плодотворный период. У сов целых 3 пика активности: первый – с 13 до 14 часов дня, второй – с 18 до 20 часов вечера, третий – с 23 часов вечера до часу ночи. К сожалению, биоритм у сов такой, что практически никаким способом нельзя подвинуть их на напряженные действия в разгар рабочего дня. «Совы» заметно отличаются от «жаворонков» [7]. Эти люди легко относятся к удачам и неудачам, не страшатся трудностей, эмоциональных переживаний, их можно отнести к экстравертам – людям, у которых интересы направлены во внешний мир. Совы также считаются более стрессоустойчивыми, по сравнению с жаворонками.

«Голубь» – промежуточный вариант хронотипа, к которому относятся люди дневного склада. Они становятся обобщенным видом, предпочитающим вставать позже «Жаворонков», но ложиться раньше «Сов». Физическая активность равномерно распределяется на протяжении всего дня, поэтому «голуби» не жалуются на работоспособность, успевая выполнить запланированные дела в течение смены. Однако в период с момента пробуждения до 18⁰⁰ у людей, относящихся к такой категории хронотипов, наблюдается резкий спад, длящийся 1 час. За этот отрезок времени «голуби» набираются сил и энергии, которой им хватает до отдыха. Голуби легко переносят изменение в режиме работы.

В современном обществе наиболее подходящим хронотипом является хронотип голубя. Обычное расписание трудового дня и часы отдыха благоприятны для этого хронотипа, но еще следует отметить тот момент, что голуби в состоянии приспособиться к любому распорядку дня и это не скажется на состоянии их здоровья.

В современном строе общества работодатели пытаются рационально использовать потенциал сотрудников, трудящихся в компании. На некоторых предприятиях наблюдаются изменения графика, сопровождаемые появлением ночных смен. В созданных условиях «Совы» могут полноценно раскрыть дремлющий в недрах сознания потенциал, повысив доходную часть корпорации. Однако общая система, разработанная под хронотип «Жаворонков», остается общепринятой до сих пор.

Можно сделать вывод, что для работодателей самыми подходящими являются сотрудники с биоритмом голубя. Данные наблюдения легли в основу современных кадровых технологий повышения эффективности персонала. Так экономический (рыночный подход) в формировании инновационной компетентности специалистов сегодня изучает все факторы достижения профессионального успеха сотрудников [2]. Знание биоритмических особенностей сотрудников позволяют снижать проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде [3]. То есть организация рабочего дня менеджера сегодня имеет более гибкую форму, что, в том числе, связано и с особенностями биоритмических проявлений профессиональной деятельности. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций также предусматривает роль и влияние биоритмических факторов на деятельность сотрудника [4]. Особенное значение этим показателям придают японские корпорации. В ряде исследований отмечается интересная зависимость в том, что управленческая самостоятельность менеджеров становится выше, когда основной объем работы совпадает с его биологически активным периодом времени [5]. Это можно объяснить тем, что в активные биоритмические периоды у менеджера проявляется более активно инициативность, целеустремленность, что заставляет его принимать более ответственные решения, то есть проявлять свою управленческую самостоятельность. Если анализ биоритмических показателей рассмотреть в ином разрезе, например, в рамках образовательных учреждений, то можно также наблюдать связь хронотипических характеристик студентов с их результативностью обучения.

Преподаватели ВУЗов в свою очередь для студентов также являются «работодателями». Поэтому целесообразно рассмотреть, а какие же биоритмы преобладают у студентов. Именно с этой целью было проведено анкетирование по сокращенной анкете Остберга. Данная анкета представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Анкета Остберга

Вопрос	Варианты ответов			
	а	б	в	г
Трудно ли Вам вставать рано утром?	да, почти всегда	иногда	редко	крайне редко
Если бы у Вас была бы возможность выбора, в какое время Вы бы легли спать вечером?	после часа ночи	с 23 до 1 ч	с 22 до 23 ч	до 22 ч
Какой завтрак Вы предпочитаете в течение первого часа после пробуждения?	плотный	менее плотный	можно ограничиться вареным яйцом	достаточно чашки чая или кофе
Если вспомнить Ваши последние разговоры на работе и дома, когда они преимущественно происходят?	в первой половине дня	во второй половине дня		
От чего Вам легче отказаться:	от утреннего чая или кофе	от вечернего чая		
Как точно Вы отсчитываете время в 1 минуту?	меньше минуты	больше минуты		
Как легко Вы можете изменить привычки, связанные с едой во время отпуска, поездок?	очень легко	легко	трудно	не меняете
Если рано утром предстоят важные дела, насколько раньше Вы ложитесь спать?	более чем на 2 часа	на час-два	меньше чем на час	как обычно

Студентам предлагалось ответить на 8 простых вопросов, которые приведены в таблице 1. Результаты показали следующее: из 14 студентов – 11 человек имеют хронотип голубей, 2 человек – хронотип сов и только 1 человек имеет хронотип жаворонка.

Можно сделать вывод, что студенты с легкостью могут переносить любые изменения связанные с учебным процессом.

Как показала мировая практика, и практика нашего исследования большинство людей живут в биоритме голубей. Менее распространены совы, а потом только жаворонки. Соответственно, для человека важно не только рационально использовать внутренние ритмы организма, но и найти пути управления ими.

Список литературы

1. Классификация хронотипов человека [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=720428>
2. Перезовова О.В. Экономический (рыночный подход) в формировании инновационной компетентности специалистов / Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика: Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152 – 155
3. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
4. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
5. Перезовова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.
6. Хронотипы и их различия [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sites.google.com/site/vlianiebioritmovnaceloveka02/hronotipy-i-ih-razlicia>
7. Хронотипы: совы, жаворонки и другие пернатые [электронный ресурс]. Режим доступа: http://onfit.ru/school/hronotipy_sovy_zhavoronki_i_drugie_pernatye

БАЛАНДИНА Е.А., БАРЧУКОВА Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BALANDINA E.A., BARCHUKOVA T.A.

Financial University at Government of Russian Federation
Chelyabinsk branch

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВЕРКИ НА СООТВЕТСТВИЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ЛИЦ, ПРЕТЕНДУЮЩИХ НА ЗАНЯТИЕ ДОЛЖНОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ

THE EFFECTIVENESS OF CHECKS ON COMPLIANCE WITH THE QUALIFICATION REQUIREMENTS OF THE PERSONS APPLYING FOR POSITIONS OF STATE CIVIL SERVICE

Аннотация

В статье рассмотрена эффективность одного из методов проверки на соответствие квалификационным требованиям лиц, претендующих на занятие должностей государственной гражданской службы.

Abstract

The article describes the efficiency of one of the test methods to meet the qualification requirements of the persons applying for positions of state civil service.

Ключевые слова: квалификационные требования, государственные служащие, профессиональные компетенции.

Keywords: qualification requirements, civil servants, professional competence.

Государственные гражданские служащие – важный элемент системы государственного управления. К данной категории лиц представлены определенные требования, содержащиеся в Федеральном законе от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Так, в данном законе указываются квалификационные требования к должностям гражданской службы. В них входят требования к уровню и направлению подготовки и при необходимости специализации профессионального образования, стажу гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу работы по специальности, направлению подготовки, профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей [1].

Кадровые службы органов государственной власти обязаны проверить на соответствие перечисленным требованиям лиц, претендующих на занятие определённых должностей государственной службы. На практике специалисты отделов кадров используют различные методики определения этого соответствия.

В данной работе мы проанализируем эффективность одного из методических документов, рекомендуемого для обозначенной ранее цели.

Базовые квалификационные требования отражают минимальный уровень знаний и навыков, необходимый для поступления и прохождения гражданской службы. Они содержатся в первом разделе Справочника квалификационных требований к должностям государственной гражданской службы.

- ✓ требования к уровню профессионального образования;
- ✓ требования к продолжительности стажа гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажа (опыта) работы по специальности;
- ✓ требования к знанию государственного языка Российской Федерации (русского языка);
- ✓ требования к правовым знаниям, включая Конституцию Российской Федерации, законодательство о гражданской службе, законодательство о противодействии коррупции;
- ✓ требования к знаниям и навыкам в области документооборота и делопроизводства;
- ✓ требования к знаниям и навыкам в области информационно-коммуникационных технологий [4].

Требования к профессиональному образованию лиц, претендующих на занятие должностей государственной гражданской службы, отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Требования к профессиональному образованию [2]

Категория и группа должностей гражданской службы	Уровень профессионального образования
– Категория «руководители» высшей, главной и ведущей групп должностей гражданской службы; – категория «помощники (советники)» высшей, главной и ведущей групп должностей гражданской службы; – категория «специалисты» высшей, главной и ведущей групп должностей.	высшее образование – специалитет, магистратура.
– категория «специалисты» старшей групп должностей; – категория «обеспечивающие специалисты» главной и ведущей групп должностей.	высшее образование – бакалавриат.
– категория «обеспечивающие специалисты» старшей и младшей групп должностей.	среднее профессиональное образование.

Требования к стажу гражданской службы или стажу работы по специальности, направлению подготовки по группам должностей установлены Указом Президента Российской Федерации от 27 сентября 2005 г. № 1131 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу работы по специальности для федеральных государственных гражданских служащих».

Пунктом 1 Указа № 1131 установлены следующие квалификационные требования к стажу гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу работы по специальности для замещения:

- а) высших должностей федеральной гражданской службы - не менее шести лет стажа гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее семи лет стажа работы по специальности;
- б) главных должностей федеральной гражданской службы - не менее четырех лет стажа гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее пяти лет стажа работы по специальности;

в) ведущих должностей федеральной гражданской службы - не менее двух лет стажа гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее четырех лет стажа работы по специальности;

г) старших и младших должностей федеральной гражданской службы - без предъявления требований к стажу [3].

Чтобы проверить соответствие данным квалификационным требованиям Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации разработало типовой тест на соответствие базовым квалификационным требованиям для замещения должностей государственной гражданской службы Российской Федерации. Он включает в себя 40 вопросов, которые направлены на выявление знаний для каждой из пяти областей.

1 блок содержит 8 вопросов по теме: «Конституция Российской Федерации и основы конституционного устройства Российской Федерации».

Вопросы данного блока направлены на проверку знаний основного закона Российской Федерации – Конституции, и аспектов её управления.

Например, «Кто может быть избран Президентом Российской Федерации?» или «Какое наименование нашего государства закреплено в Конституции Российской Федерации?» [5].

Государственному служащему необходимо понимать внутреннее устройство страны, чтобы принимать какие-либо управленческие решения.

2 блок содержит 8 вопросов по теме: «Основы законодательства о государственной гражданской службе Российской Федерации».

Этот блок проверяет знание закона, в котором изложены положения, касающиеся государственной гражданской службы. Человек не сможет работать, не зная самого важного документа, регламентирующего данную должность.

Однако внимание уделено не только теории, но и практическим задачам. Например, в одном вопросе представлена такая ситуация: «Гражданский служащий входит в состав конкурсной комиссии государственного органа. Его сын подал документы на участие в конкурсе на замещение вакантной должности специалиста в данном государственном органе. Что должен сделать гражданский служащий?» [5]. Моделирование различных ситуаций повышает эффективность тестирования, потому что теория даёт обобщенные понятия и не может предусмотреть все возможные случаи. Поэтому нужно ещё уметь правильно применять теоретические знания.

3 блок содержит 8 вопросов по теме: «Основы законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции».

Коррупция считается одной из главных проблем в государственной сфере, поэтому необходимо постараться минимизировать её уровень. На это и направлены вопросы из данного блока. Например, в первом вопросе предлагается указать то, что относится к коррупции, в третьем – кто должен ей противодействовать [5]. Все государственные служащие обязаны бороться с коррупцией.

4 блок содержит 8 вопросов по теме: «Русский язык – государственный язык Российской Федерации».

Государственному служащему более чем необходимо знать язык, на котором составляются все основные документы, положения и законы страны, уметь грамотно излагать свои мысли. Для того чтобы проверить на сколько он компетентен в этой области, в первом вопросе проверяется правописание, используемых как в документах, так и на государственной службе понятий. Например, «демократический», «отраслевой», «воплотить» и т.д. В другом вопросе обращается внимание на правописание «не» с разными частями речи [5].

5 блок содержит 8 вопросов по теме: «Информационно-коммуникационные технологии».

21 век – век технологий и инноваций, которые значительно упрощают обработку и систематизацию данных. В государственном управлении также используется современное оборудование и информационные технологии, поэтому необходимо уметь рационально ими пользоваться. В этом блоке первые несколько вопросов направлены на понятие основ пользования компьютером, а основная часть – на работу с программой «Microsoft Office Word» [5].

Таким образом, сравнив квалификационные требования, предусмотренные законом и тестируемые при поступлении на государственную службу, мы сделали вывод об их соответствии. Это значит, что граждане, пройдя типовой тест на соответствие базовым квалификационным требованиям для замещения должностей государственной гражданской службы Российской Федерации, подвергаются минимально полной проверке на соответствие, предъявляемым законом, требованиям.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изм. от 2 августа 2016 г)
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. от 3 июля 2016 г)
3. Указ Президента Российской Федерации от 27 сентября 2005 г. № 1131 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу работы по специальности для федеральных государственных гражданских служащих» (с изм. от 15 ноября 2013 г)
4. Справочник квалификационных требований к претендентам на замещение должностей государственной гражданской службы и государственным гражданским служащим (Приложение 1 к "Методическому инструментарию по установлению квалификационных требований к должностям государственной гражданской службы") - Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации – М. - 2013.
5. Типовой тест на соответствие базовым квалификационным требованиям для замещения должностей государственной гражданской службы Российской Федерации – Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации – М – 2016

БАРЧУКОВА Т. А., НЕБЫЛИЦЫНА В. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BARCHUKOVA T. A., NEBYLITSYNA V. V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УДОСТОВЕРЯЮЩИХ ЦЕНТРАХ

IMPROVE MARKETING RESEARCH OF CONSUMERS IN CERTIFICATION CENTERS

Аннотация

Современные условия развития российской экономики вызвали рост потребности в уменьшении неопределенности и минимизации риска в деятельности предприятий. Это обосновывает необходимость активизации маркетинговых исследований. Практические исследования дают возможность выделить меры по совершенствованию маркетинговых исследований потребителей. В работе представлены рекомендации по внедрению и развитию маркетинговых исследований потребителей в организациях, предоставляющих услуги в области программного обеспечения и электронных цифровых подписей.

Abstract

Modern conditions of the Russian economy caused an increase in the need to reduce uncertainty and minimize the risk in the activity of enterprises. This justifies the need to enhance market research. Case studies provide an opportunity to identify measures to improve the marketing research of consumers. The paper provides guidance on the implementation and development of consumer market research organizations, providing services in the field of software and electronic signatures.

Ключевые слова: Маркетинговые исследования потребителей, информационное обеспечение маркетинга, услуги в области программного обеспечения и электронных цифровых подписей, целевая аудитория, техническая поддержка клиентов фирмы, Удостоверяющий центр, персональный менеджер.

Keywords: Market research consumer information provision of marketing services in the field of software and electronic signatures, the target audience, support the firm's clients, Certification Center, personal manager.

Маркетинговые исследования потребителей являются на сегодня актуальными для каждой компании независимо от рода ее деятельности. Непосредственно сам процесс принятия решения покупателем в пользу того или иного товара всегда является областью исследований для маркетолога. Осознание того, что продукт должен в первую очередь нравиться потребителю, а уже потом производителю, является первостепенным.

Цель работы – на основе анализа методов маркетинговых исследований потребителей предложить меры по совершенствованию данных методов (на примере ООО «Компания «Тензор», г. Ярославль).

Маркетинговое исследование потребителей – это анализ характера покупок потребителей, определяемый по их личностным, культурным, социальным и психологическим факторам, изучение которых является важнейшей задачей маркетингового исследования [1].

Цель проведения маркетингового исследования потребителей – определить следующие важнейшие направления: отношение к самой компании, товару или услуге; отношение (мнение, предпочтение) к различным аспектам деятельности компании в разрезе отдельных элементов комплекса маркетинга (выпускаемые и новые виды продукции и услуг компании, характеристики модернизируемых или вновь разрабатываемых продуктов или услуг, ценовая политика, эффективность сбытовой сети и деятельности по продвижению продуктов и услуг – то, что часто называется отдельными инструментами маркетинговой деятельности) [3].

В зависимости от поставленных целей, содержания необходимой информации и способов ее сбора в маркетинге различают полевые (первичные) и кабинетные (вторичные) исследования. Если для решения проблемы достаточно проанализировать собранный эмпирический материал, речь идет о кабинетном исследовании. При необходимости самостоятельно собирать новые данные используют полевые исследования. Выделяют также количественные и качественные методы исследования потребительского поведения [5].

Качественные методы маркетинговых исследований направлены на изучение взглядов, отношений, мнений и интересов потребителей. Основное положение, на котором базируются качественные методы исследований, состоит в том, что респонденты проявляют более свободные реакции на нечеткие стимулы. Глубинные мотивы, эмоции, потребности, взгляды и ценности проявляются тем ярче, чем менее формализован стимул. Другими словами, общие вопросы, поставленные в форме темы к обсуждению, предлагают гораздо более широкий диапазон альтернатив по сравнению с формальным опросом [2].

К качественным методам относят наблюдение, интервью, работу с экспертами, фокусирование в группе, тестирование.

Количественные методы исследований нацелены на получение информации о большом числе объектов исследования: покупателей, потребителей, предприятий. Главной задачей количественных исследований является получение численной оценки изучаемой темы. Такие исследования применяются, когда необходимы точные, статистически надежные количественные данные [6].

В основе количественных методов исследований всегда лежат строгие статистические модели, используются большие выборки. Это позволяет не просто получить мнения и предположения, а выяснить точные количественные значения изучаемых показателей. То есть результаты количественных исследований статистически достоверны, их можно экстраполировать на всю изучаемую совокупность. К количественным методам относят эксперимент, массовый опрос (анкетирование), мониторинг [4].

При использовании качественных методов исследований число респондентов невелико, их группа является лишь частично репрезентативной по отношению к изучаемой совокупности, что делает качественные методы лишь прелюдией, но не заменой тщательно структурированного и полномасштабного количественного исследования [6].

Исследования с использованием количественных методов – это основной инструмент получения необходимой информации для планирования и принятия решений в случае, когда необходимые гипотезы относительно поведения потребителей уже сформированы при помощи качественных методов [7].

Таким образом, маркетинговые исследования потребителей – это сложный многоступенчатый процесс, требующий глубокого знания объекта изучения, от точности и своевременности результатов которого во многом зависит успешное функционирование всей фирмы.

Анализ маркетинговых исследований потребителей мы провели на примере ООО «Компания «Тензор».

Компания является крупным холдингом, занимающимся информационными технологиями и работает в пяти направлениях:

- 1) Удостоверяющий центр по предоставлению электронных цифровых подписей;
- 2) продажи программного обеспечения;

- 3) продажи компьютеров и офисной техники;
- 4) реализация серверного оборудования и сетей;
- 5) продажи торгового и банковского оборудования.

В данной работе мы рассматриваем именно Удостоверяющий центр ООО «Компания «Тензор». Филиальная сеть фирмы по этому направлению представлена в 82 регионах России, а партнерская сеть – это 800 организаций по РФ. Число сотрудников составляет более 4 000 человек [11].

Фирма осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с целью и видами своей деятельности в пределах, установленных законодательством и утверждаемых Уставом.

Фирма представляет собой девять подразделений:

- 1) Отдел разработки;
- 2) Служба по продвижению СБИС;
- 3) Федеральная клиентская служба;
- 4) Служба эксплуатации;
- 5) Отдел технологий и маркетинга;
- 6) Федеральный центр продаж, Call-центр Ярославль;
- 7) Отдел по сопровождению информационных систем;
- 8) Служба персонала;
- 9) Администрация.

Удостоверяющий центр ООО «Компания «Тензор» выдает физическим и юридическим лицам электронную цифровую подпись для:

- 1) сдачи налоговой и бухгалтерской отчетности в любые государственные органы: ФНС, ПФР, РосСТАТ, ФСС, ФАС, ФСФР, ФСРАР, ФТС, ЦБ РФ, Росприроднадзор, Росимущество;
- 2) электронного документооборота;
- 3) участия в электронных торгах:
 - на пяти федеральных электронных торговых площадках,
 - на коммерческих площадках,
 - на площадках по реализации имущества;
- 4) размещения информации о закупках по 223-ФЗ;
- 5) размещения сведений о банкротстве в Едином Федеральном реестре;
- 6) получения электронных услуг в Единой системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) и на портале gosuslugi.ru и т.д.

По данным Бухгалтерской отчетности ООО «Компания «Тензор» за 2006 -2015 годы результаты деятельности фирмы выглядят следующим образом (рисунок 1) [10]:

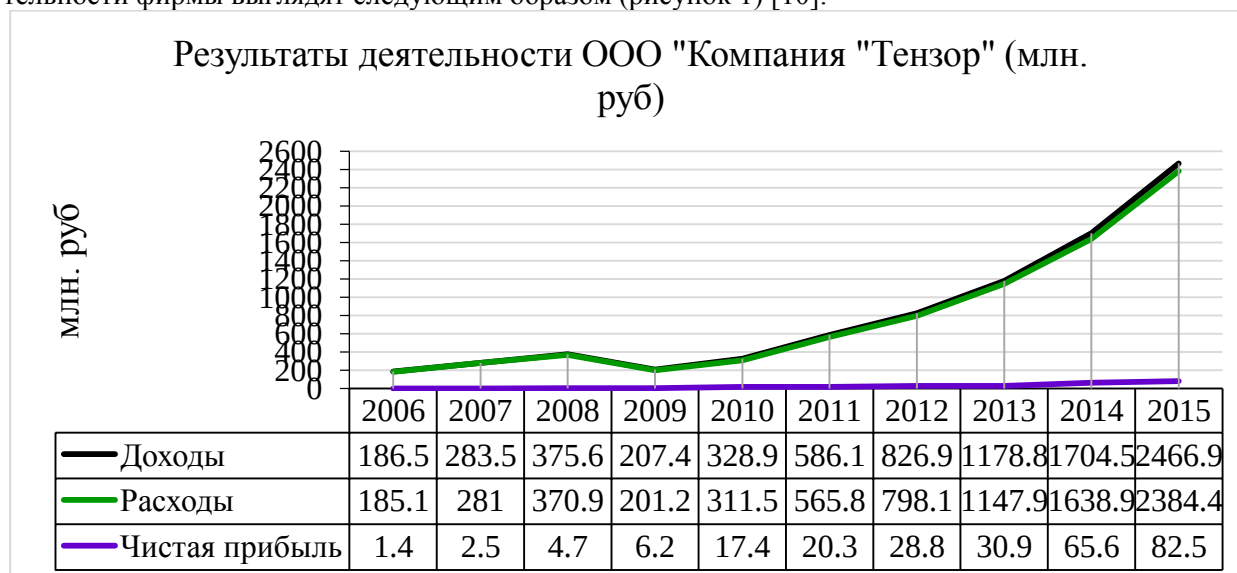


Рисунок 1 – Финансовые результаты деятельности ООО «Тензор» за 2006-2015 гг.

Данные рисунка 1 показывают, что фирма в 2009 году резко потеряла темпы своего развития, но с 2010 года наблюдается активный и уверенный рост. По сравнению с 2010 годом чистая прибыль ООО «Компания «Тензор» в 2015 году увеличилась на 65,1 млн. руб.

Для определения прибыльности компании мы нашли изменение коэффициента рентабельности продаж (2), используя данные Отчета о финансовых результатах за 2015 и 2014 года, опубликованные фирмой для ознакомления [10]. Коэффициент рентабельности продаж определяют по формуле (1):

$$K_{pn} = \frac{ЧП}{В} \times 100\% \quad (1)$$

$$\Delta Kpn = Kpn_{2015} - Kpn_{2014} \quad (2)$$

K_{pn} – коэффициент рентабельности продаж;

ΔKpn – изменение коэффициента рентабельности продаж;

ЧП – чистая прибыль (строка 2400 бухгалтерского баланса);

В – выручка (строка бухгалтерского баланса 2110).

Таким образом, K_{pn} ООО «Компания «Тензор» за 2015 составляет:

$$Kpn = \frac{82,5}{2466,9} \times 100\% = 3,34\% \text{ за 2015 год;}$$

$$Kpn = \frac{65,6}{1704,5} \times 100\% = 3,84\% \text{ за 2014 год;}$$

$$\Delta Kpn = 3,34 - 3,84 = -0,5\%$$

По полученному значению мы видим, что коэффициент рентабельности продаж в 2015 году снизился на 0,5%, не смотря на рост чистой прибыли. Это произошло по причине демпинга конкурентами. Руководство компании приняло решение о снижении цен. Таким образом, темп роста затрат опередил темп роста выручки. В целом значение K_{pn} за 2015 год положительное. Это значит, что после уплаты всех налогов и процентов компанией Тензор, в каждом заработанном рубле осталось 3,34 % прибыли.

Для многих организаций, предоставляющих услуги в области программного обеспечения и электронных цифровых подписей, успешное будущее зависит от понимания ожиданий и желаний клиентов. Программные продукты должны быть максимально адаптированными под пользователя, а электронные цифровые подписи должны отвечать требованиям каждого клиента индивидуально.

В ООО «Компания «Тензор» маркетинговые исследования потребителей происходят методом опроса. Однако сам опрос осуществляется менеджерами по продажам. Менеджер звонит потенциальному клиенту, выясняет потребности клиента в электронной цифровой подписи и старается их удовлетворить, предлагая именно те услуги компании, которые подходят данному клиенту.

Все телефонные разговоры с клиентами записываются для контроля общения и регулирования вопросов в неоднозначных или спорных ситуациях. Также менеджером по продажам в карточке клиента фиксируется краткий итог контакта.

Администрация фирмы рассматривает отчеты по отказам юридических и физических лиц, которые обслуживаются у других Удостоверяющих центров по причине более выгодных ценовых предложений. Это позволяет, в некоторой степени, вести гибкую ценовую политику.

Например, если клиент обслуживается у конкурента и есть возможность перевести его на обслуживание в ООО «Компания «Тензор», то менеджер имеет право предложить клиенту скидку в размере от 5 до 50% от текущей стоимости.

В Отдел разработки направляются отказы тех клиентов, которые уже работали с программами ООО «Компания «Тензор» и им не понравился интерфейс этих программ. Наиболее часто повторяющиеся причины отказа рассматриваются разработчиками и в программы вносятся изменения на основе предпочтений клиентов.

Отдел Администрирования принимает решение о приобретении лицензионного продукта стороннего Удостоверяющего центра. Если решение принято положительно, то лицензионный продукт организации направляется в Отдел разработки. Программа изучается разработчиками процессом сравнения с текущей версией собственной. Выявляются наиболее существенные технические отличия между про-

граммами. В текущую версию программного продукта ООО «Компания «Тензор» вносятся изменения с целью сделать ее более удобной и функциональной для клиента.

Информация в отделы Администрирования и Разработки поступает также от отдела Федеральной клиентской службы, то есть технической поддержки клиентов фирмы. Данная служба состоит из более, чем 500 инженеров, и работает круглосуточно.

Для более быстрого решения вопросов специалист технической поддержки может удаленно подключаться к компьютеру клиента. Это также позволяет избежать ошибок самого специалиста, так как не всегда контрагент формулирует свою проблему правильно, и соответственно, инженер может предложить неверное решение этой проблемы.

Непосредственно сама Служба маркетинга на фирме состоит из трех человек, которые занимаются разработкой рекламных кампаний ООО «Компания «Тензор». Их работа заключается в составлении содержания и разработке методов распространения информационных листовок, разработке бренд-бука фирмы, выборе сувенирной продукции и ее дизайна. Кроме этого, Отдел маркетинга контактирует с организациями-партнерами, которые представляют продукцию Удостоверяющего центра от своего лица.

Таким образом, мы проанализировали маркетинговые исследования потребителей в ООО «Компания «Тензор». Данный анализ показал, что исследованиями потребителей Служба маркетинга не занимается, потому что штат отдела недостаточен для осуществления в полной мере тех обязанностей, которые возлагаются на маркетолога по должностной инструкции.

Проведенный анализ выявил ряд проблем в процессе маркетинговых исследований потребителей в ООО «Компания «Тензор». На рисунке 2 показаны основные проблемы.



Рисунок 2 – Основные проблемы маркетинговых исследований потребителей, выявленные в ООО «Компания «Тензор»

Далее рассмотрим эти проблемы более подробно. Основной проблемой мы считаем отсутствие маркетинговых исследований, как таковых. Косвенно этим вопросом занимаются специалисты, не имеющие прямого отношения к данному вопросу. К специалистам относятся менеджеры фирмы и инженеры технической поддержки клиентов.

Менеджеры в процессе приема входящих звонков и прозвона потенциальных клиентов выясняют, что именно им необходимо, поясняя технические требования (программное обеспечение, технические характеристики), предъявляемые к условиям установки программного продукта.

Главная цель менеджера – продать, а фирмы – извлечь прибыль. Вопрос о привлекательности самого продукта для клиента стоит на втором месте. Поэтому возникают ситуации, когда клиент, приобретая продукт и начиная с ним работать, требует возврата денежных средств. Его могут не устраивать функционал, интерфейс, медленная работа, количество допускаемых программой ошибок и т.д. Формируется негативное отношение к продукту и компании в целом. Данная проблема требует более детального изучения, однако на фирме этим профессионально никто не занимается.

В случае, когда звонки от клиентов поступают в техническую поддержку ООО «Тензор», инженеры сначала должны выяснить работает ли фирма с Удостоверяющим центром. Если фирма зарегистрирована в информационной системе и у нее есть программные продукты «Тензора», инженер постарается решить возникший у клиента технический вопрос. Однако, если организация не является клиентом фирмы, то он обязан сначала перевести ее на менеджера, который заинтересован именно в продаже продукта. На вопросы, касающиеся технической стороны самого продукта, менеджер ответить, в большинстве случаев, затрудняется, потому что этим занимаются инженеры технической поддержки.

Клиент не всегда с уверенностью может сказать, что именно ему необходимо. Например, в ситуации, когда произошло какое-либо изменение в законодательстве по электронным подписям (переход на Единую Государственную автоматизированную информационную систему (ЕГАИС)), и клиенты сталкиваются с этим впервые. Ввиду ограниченности маркетинговых исследований в ООО «Компания «Тензор», реакция на какие-либо изменения в законодательстве несвоевременная. Таким образом, фирма может упустить потенциальных клиентов.

Кроме этого, серьезной проблемой мы считаем маркетинговые исследования уже работающих с фирмой контрагентов. Если говорить точнее, то частичное проявление этих исследований. Вопросы действующих клиентов решаются в индивидуальном порядке, а массово решение проблем происходит специалистами технической службы, которые не имеют даже прямого контакта с самим клиентом и ориентируются на записи менеджеров и инженеров.

Записи сотрудников не всегда могут быть верны. Специалист со стороны компании может неверно истолковать вопрос клиента, а клиент может неправильно его сформулировать. Для того, чтобы проверить запись менеджера или инженера, специалисту по обработке звонков нужно прослушать запись разговора. На это тратится рабочее время, которое нерационально используется. Соответственно, в большинстве случаев, касающихся именно технической, функциональной стороны вопроса, специалисты ориентируются только на запись.

Изменения, вносимые специалистами в программный продукт, не всегда могут соответствовать пожеланиям клиента. На этом фоне также могут возникать конфликтные ситуации между клиентом и фирмой. Клиента не устраивало что-то одно в продукте, а после обновления список недовольств увеличился.

Клиент сталкивается с этим раз, другой и уже начинает изучать программы конкурентов. На фоне разочарованности в используемом продукте, их привлекательность для клиента увеличивается с каждым разом, и он начинает видеть в конкурентах ООО «Компания «Тензор» больше плюсов, чем минусов. В конце концов клиент может перейти на обслуживание к другому УЦ.

В условиях быстро развивающегося информационного и программного обеспечения Отдел разработки Удостоверяющего центра занимается созданием и внедрением новых программ и опций через менеджеров. Так как нет маркетинговых исследований как таковых, то именно менеджеру приходится определять, на кого именно ориентирован данный продукт, и стараться его продать.

В итоге может произойти две негативные ситуации. Во-первых, когда клиент в ходе пользования новой программой или дополнительной опцией, выясняет их ненужность. Он обращается с претензией к менеджеру и начинает вполне обоснованно требовать полного или частичного возмещения (в зависимости от срока пользования) затраченных средств, то есть зарождается конфликт между сотрудником Удостоверяющего центра и контрагентом. При этом фирма не заинтересована в возврате денежных средств, поэтому менеджер должен попытаться разрешить возникшую проблему без этой крайней меры.

Во-вторых, контрагент в процессе пользования программой или опцией, не сможет найти именно то, что ему необходимо. Продукт «сырой» и не отвечает полностью тем характеристикам, которые заявлены в коммерческом предложении. Данная ситуация может отрицательно сказаться не только на репутации филиала, но и фирмы в целом, потому что в качестве контрагента может выступать крупная организация. У нее может быть достаточно много партнеров по бизнесу, которые также могли принести ООО «Компания «Тензор» прибыль.

Поэтому, прежде, чем предлагать новый продукт или опцию, необходимо взглянуть на них глазами потребителя. Со стороны программиста все может быть элементарно и просто, а со стороны пользователя – это непонятный набор кнопок и функций.

В современных условиях Удостоверяющий центр может добиться успеха, только если не игнорирует личностные ценности (фактор, характеризующий вид и способ реализации потребностей), важные для потребителя.

Для решения выявленных проблем мы предлагаем ряд мероприятий, которые представлены на рисунке 3, и более подробно расскажем о каждом из них далее.

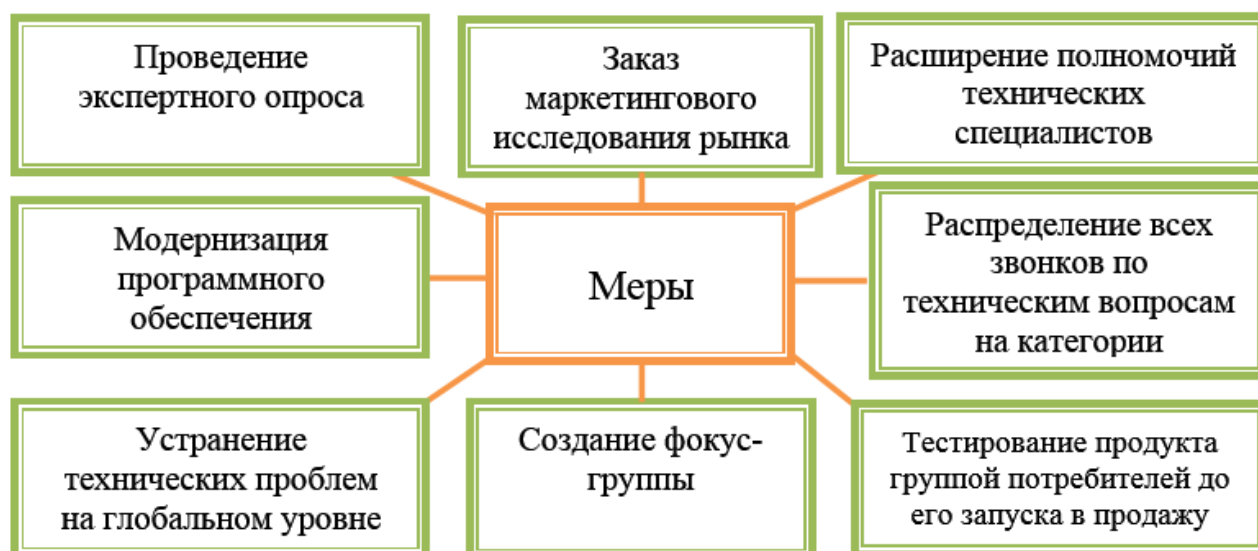


Рисунок 3 – Меры по совершенствованию маркетинговых исследований в ООО «Компания «Тензор»

Несмотря на то, что фирма ведет низкую ценовую политику за счет практически полного отсутствия рекламы и маркетинговых действий в этой области, в современных условиях конкуренции данная мера не является полностью обоснованной. Проведение маркетинговых исследований необходимо для детального изучения потенциальных клиентов компании, их более подробной характеристики. Кроме этого, данная мера позволит отрегулировать ценовую политику по регионам. В данном случае экономичнее будет заказать маркетинговые исследования у специализированного агентства.

На данный момент ярким примером неотрегулированной ценовой политики является республика Татарстан, где цены на продукцию в два раза ниже, чем в Челябинской области. Никаких объективных причин для такой разницы цен из руководства никто не может назвать. По данным агентства «РИА Рейтинг» по итогам 2015 года Татарстан находится на пятом месте по социально-экономическому положению. Челябинская область отстала на 12 позиций и находится на 17 месте [9]. В Челябинской области находятся три филиала прямого конкурента, а в республике Татарстан ни одного.

Цены занижены там, где есть необходимые условия для их увеличения, и, в данном случае, завышены там, где необходимо их снижение. Проведение маркетинговых исследований специалистами в данной области позволит избежать подобных спорных моментов. Также данная мера не увеличивает постоянные затраты компании, что произошло бы при расширении Отдела маркетинга, а только переменные, которые будут являться единовременной выплатой.

Качественные маркетинговые исследования позволят сохранить уже имеющихся клиентов и привлечь новых. По данным официального сайта СБИС ++ компании «Тензор», как разработчика, в месяц обслуживается и выпускается 40 000 электронных подписей [11]. Зная годовую чистую прибыль компании за 2015 год, можно определить средний размер прибыли от одного клиента, который приблизительно составит 172 руб. ($82500000 / 12 / 40000$, где 82,5 млн. руб. – чистая прибыль за 2015 год, 12 – месяцы в году, 40 тыс. – количество клиентов в месяц).

При условии того, что процент новых клиентов после маркетинговых исследований будет равен 1% в месяц, т.е. 400 клиентов, ежемесячная чистая прибыль увеличится на 68 800 руб., а годовая – на 825 600 руб.

Таким образом, рентабельность продаж (P_{np}) от проведения маркетинговых исследований сторонней организацией составит (формула 3):

$$P_{np} = \text{прибыль} / \text{затраты} \times 100\% \quad (3)$$

$$P_{np} = 825600 / 700000 \times 100\% = 117,94$$

Полученный показатель демонстрирует целесообразность проведения маркетинговых исследований сторонней организацией, специализирующейся на маркетинговых исследованиях.

Для того, чтобы изучение потенциальных клиентов происходило не только по каким-либо личностным и социально-экономическим характеристикам, но также велся учет их пожеланий с технической точки зрения, необходимо расширить полномочия технических специалистов.

Данная мера, во-первых, позволит потенциальному клиенту получить консультацию напрямую от профессионала в данном вопросе. Это не менеджеры, которые ссылаются на консультации технической поддержки, причем только после приобретения продукта. Сама фирма как продавец услуги, станет для клиента более привлекательной среди подобных фирм.

Во-вторых, благодаря консультациям потенциальных клиентов, у технической службы уже будет некая общая картина по модернизации программы в целом или отдельных ее блоков. Инженеры и программисты смогут запускать в работу продукт, который будет в большей степени соответствовать ожиданиям клиентов, а не требовать постоянных доработок. Данная мера достигается путем расширения должностной инструкции технического специалиста.

Для того, чтобы инженер был простимулирован, а компания не понесла дополнительных затрат на заработную плату, мы предлагаем поменять название должности сотрудника. Например, инженера-установщика перевести в должность инженера-программиста. Перевод будет осуществляться отделом кадров, так как это является их прямой обязанностью.

Данная мера позволит удовлетворить обычную потребность сотрудника в статусе, престиже и признании, а также (для особенно продвинутых и проактивных) позаботиться о более эффективной строке в резюме. Как итог всех мероприятий по этому вопросу, формирование положительного имиджа Удостоверяющего центра.

Для привлечения клиентов Технологическая служба и Служба эксплуатации могут также проводить модернизацию программного обеспечения под индивидуальные запросы, удовлетворяющие требованиям той или иной организации. Эта функция пользуется большим спросом среди компаний, которые разрабатывают свои внутренние программы для отчетности. Привлечение таких клиентов позволит также значительно нарастить клиентскую базу за счет контрагентов, которые работают с этой компанией и зависят от нее. Например, поставщики, подрядчики, оптовики и т.д.

«Компания «Тензор» в этом случае приумножит свои доходы путем предоставления платных услуг по реализации настройки программы под индивидуальные требования клиента. Здесь произойдет не только рост прибыли Удостоверяющего центра, но и рост заработной платы технического специалиста, который получит 45% от сделки, что гораздо интереснее, чем почасовая оплата.

Стоимость услуг по модернизации программы под требования клиента будет определяться в зависимости от пожеланий последнего. Минимальный размер стоимости составит 4 200 руб., в соответствии с действующим прайсом компании (позиция: интеграция программного обеспечения СБИС++). Максимальная стоимость будет определяться исходя из сметы работ.

Счета будут выставляться инженерами Отдела технологической службы, так как они напрямую контактируют с клиентом по вопросам интеграции и оговаривают стоимость. Смета работ в ООО «Компания «Тензор» составляется Отделом разработки, именно здесь будет осуществляться сам процесс.

Оплаченная сумма счета, исходя из минимальной стоимости, будет распределена следующим образом: 15% – автору счета, 45% – исполнителям и 40% – компании. Таким образом, минимальная выручка Удостоверяющего центра с одного счета составит 1 680 руб.

С каждого счета заработная плата сотрудников будет увеличиваться. Это значит, что увеличится и размер отчислений в государственные фонды. С 4 200 руб. эта цифра составит:

$$4200 \cdot (15\% + 45\%) \cdot 30,2\% = 761,04 \text{ руб.}$$

Чистая прибыль компании с одного минимального счета будет составлять:

$$4200 \cdot 40\% - 761,04 = 918,96 \text{ руб.}$$

Учитывая, что в настоящее время модернизация пользуется большим спросом среди крупных организаций, стоимость одной услуги по данному вопросу может исчисляться десятками и даже сотнями тысяч рублей.

Работа с контрагентами должна проводиться технической службой не фрагментарно, а сплошным потоком. Когда клиент звонит и рассказывает о проблеме, не трудно определить, носит она технический характер или имеет отношение к человеческому фактору. Если проблема техническая и касается самой программы, то необходимо сразу устранять неполадку не только у данного клиента, но и в самой программе. Это экономит время работы технической поддержки (особенно в сложные периоды сдачи отчетности), потому что инженер уже не будет отвлекаться на один и тот же вопрос несколько раз в течение рабочего дня.

Также данная мера позволит защитить саму фирму от негативного отношения к ней клиента. Когда позвонил один и выразил свое недовольство – это одно, но, когда позвонит 100-200 клиентов по всей России – это уже совершенно другое. Недовольство массовое, а не единичное, формирует плохую репутацию фирмы и наоборот, быстрое решение технических проблем клиентов срабатывает как бес-

платная реклама. Клиенты, общаясь между собой, сообщают друг другу об оперативной работе технической поддержки ООО «Компания «Тензор», тем самым привлекая новых клиентов.

Для того, чтобы все записи менеджеров и инженеров были более детально обработаны и проверены на действительность, следует ввести распределение всех звонков по техническим вопросам на категории. Например, такие:

- отрицательный протокол проверки отчета;
- проблемы с входом в личный кабинет;
- отсутствуют драйвера на носитель;
- утверждение документов от контрагентов и т.д.

Данная мера позволит более точно рассмотреть тот или иной вопрос специалистам Службы технологического контроля и Отдела Администрирования, сэкономить их рабочее время. У них не будет необходимости определять категорию проблемы. Прочитав контакт, уже можно будет сделать заключение, и только в случае несвязности контакта и категории или неполного раскрытия сути вопроса необходимо будет прослушать запись разговора. Сама компания в данном случае понесет единовременные затраты на выплату премий техническим специалистам за дополнительную работу.

По сути, маркетинговыми исследованиями потребителей нового продукта фирмы занимаются менеджеры по продажам. Это накладывает свой отпечаток на реализацию продукта и формирование неверного определения потенциального клиента. Для того, чтобы таких проблем не было, следует проводить маркетинговые исследования в рамках компании, или заказывать расширенные маркетинговые исследования у сторонних специалистов.

О необходимости заказа маркетинговых исследований у специализированного в этой области предприятия мы сказали ранее, поэтому больше внимания уделим маркетинговым исследованиям в рамках компании. По нашему мнению, для данной сферы деятельности более эффективными можно назвать качественные методы исследований – это тестирование и создание фокус-группы, и количественные – экспертный опрос.

Тестирование позволит узнать мнение будущих потребителей продукта относительно его характеристик, стоимости, дизайна. Так как ООО «Компания «Тензор» продает программные продукты и опции к ним, данный метод маркетинговых исследований является самым оптимальным. Услуги такого рода мы считаем необходимым сначала тестировать относительно небольшой группой «типичных потребителей», а не запускать продукт в продажу в недоработанном виде, формируя отрицательное мнение по поводу этого продукта.

Создание фокус-группы позволит выявить основные предпочтения клиентов и их впечатление от продукта, определить направление совершенствований продукта. Также при помощи фокус-группы можно определить те акценты, на которых необходимо будет заострить внимание при позиционировании продукта на рынке.

В случае использования такого метода, как опрос, больше подходит экспертный опрос, чем массовый. Лучше, если в качестве респондентов будут выступать непосредственно пользователи программы, а не те, кто еще ни разу с ней не работал. Данный метод маркетинговых исследований позволит изучить соответствие продукта требованиям рынка, в том числе определить оптимальную цену на него. Также можно будет выявить узнавание продукта у респондента. Работы в данном направлении необходимо поручить маркетологам, так как проведение маркетинговых исследований прописано в их должностной инструкции.

Предлагаемые мероприятия позволят детально изучить потенциальных клиентов, провести регулирование ценовой политики фирмы. После консультаций профессионалами сама фирма станет более привлекательной для клиента, а у технической службы уже будет некая общая картина по модернизации программы в целом или отдельных ее блоков.

Модернизация программного обеспечения под требования клиента позволит привлечь крупных налогоплательщиков. Привлечение таких клиентов позволит также значительно нарастить клиентскую базу за счет контрагентов, которые работают с такими компаниями и зависят от них. Например, поставщики, подрядчики, оптовики и т.д.

Время работы технической поддержки (особенно в сложные периоды сдачи отчетности) по одному и тому же вопросу сократится, а значит уменьшится время ожидания клиента на линии. Это, в свою очередь, позволит формировать положительный имидж фирмы.

Распределение всех звонков по техническим вопросам на категории позволит более точно рассмотреть тот или иной вопрос специалистам Службы технологического контроля и Отдела Администрирования, сэкономить их рабочее время.

Кроме улучшения экономических показателей от предложенных мер, будут также получены качественные выгоды:

- 1) увеличение производительности труда менеджеров и технических специалистов;
- 2) повышение качества оказания услуг;
- 3) повышение лояльности клиента к компании и минимизация потери клиентов;
- 4) формирование положительного имиджа ООО «Компания «Тензор».

Предложенные методы маркетинговых исследований позволят избежать формирования негативного мнения о продукте, выявить предпочтения клиентов. Благодаря экспертному опросу фирма будет знать соответствие продукта требованиям рынка и сможет определить оптимальную цену.

Таким образом мы проанализировали теорию и практику маркетинговых исследований потребителей. Нами были выделены пробелы и недостатки управления в части исследуемой проблемы, сделаны конкретные предложения по его совершенствованию.

Применение предложенных рекомендаций для ООО «Компания «Тензор» будет способствовать определению мер по развитию методов маркетинговых исследований потребителей в данной компании, а также в других организациях, предоставляющих услуги в области программного обеспечения и электронных цифровых подписей.

Таким образом, мы достигли цели исследования.

Список литературы

1. Ильичева И. В. Маркетинг. – Ульяновск. – 2012. - 229 с.
2. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации. – М. – 2012. – 256 с.
3. Токарев Б.Е. Маркетинговые исследования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. – 2011. - 508 с.
4. Черняховская Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика.–М.– 2012.–533 с.
5. Шаповалов В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ. – Ростов н/Д. - 2011, –345 с.
6. Рыжикова Т. Н. Методы сегментирования потребителей // «Маркетинг». – М. – 2012. - №4.-с. 23-35.
7. Маркетинговые исследования потребителей // Библиотека литературы Редов.ру – 2013. - 8 июня [электронный ресурс] URL:http://www.redov.ru/delovaja_literatura/marketing_v_socialno_kulturnom_servise_i_turizme/p8.php (дата обращения: 19.12.2016)
8. О компании // Официальный сайт ООО «Компания «Тензор» - 2016. - 12 мая. [электронный ресурс] URL: <http://tensor.ru/about/corporation> (дата обращения: 20.12.2016)
9. Рейтинг социально-экономического положения регионов – итоги 2015 года // Официальный сайт «РИА Рейтинг» - 2016. - 15 июня. [электронный ресурс] URL: http://riarating.ru/regions_rankings/20160615/630026438.html (дата обращения: 18.12.2016)
10. «СБИС ТОРГИ» // Информационный сервис ООО «Компания «Тензор» -2017. – 9 января. [электронный ресурс] URL: https://inside.tensor.ru/tender.html?region_left=tender#region_left=tender&msid=s1461135008278 (дата обращения: 27.01.2017)
11. О разработчике // Официальный сайт СБИС++» -2017. – 18 января. [электронный ресурс] URL: https://old.sbis.ru/o_kompanii (дата обращения: 28.01.2017)

БАШАРИНА О.В., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BASHARINA O.V., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ЕДИНОГО АКТИВА

REAL INVESTMENTS OF THE ENTERPRISE AS A WAY OF INCREASING THE MARKET VALUE OF BUSINESS AS A SINGLE ASSET

Аннотация

Рыночная экономика страны предполагает постоянное производство и воспроизводство требуемых в конкретный момент товаров, продукции, работ, услуг. Также условия рыночной экономики предполагают здоровую конкуренцию на предлагаемые товары, продукцию, работы, услуги. Следовательно, предприятие одной из первых задач ставит приобретение, выявление своих конкурентных преимуществ. С точки зрения собственника, актуальна тема целесообразности организации предприятия, оценки его способности создавать осязаемый результат в виде готовой продукции, работ, услуг, оценить общественную значимость производимого продукта, его востребованность в моменте и соответственно, способности приносить прибыль во имя роста благосостояния. В статье рассматривается проблема оценки целесообразности действий собственников по изменению структуры предприятия. Уделяется внимание экономической оценке эффективности инвестиций в реальные активы организации. Рассматривается сегмент малого бизнеса, проблема реализации возможности впоследствии продать трансформированный бизнес по цене, в абсолютном выражении выше суммы вложенных средств.

Abstract

The market economy assumes constant production and reproduction required at a specific time of goods, products, works, services. Also the conditions of market economy implies a healthy competition to offer goods, products, works, services. Consequently, the company is one of the first tasks puts the acquisition, identifying their competitive advantages. From the point of view of the owner, the actual topic of the appropriateness of the organization of the enterprise, assessment, eg ability to create tangible results in the form of finished products, works, services, to assess the social significance of the finished product, its demand in the moment and consequently, the ability to make a profit in the name of economic growth. The article considers the problem of assessing the appropriateness of the actions of the owners to change the structure of the enterprise. Focuses on the social, economic assessment of efficient to investments in the real assets of the organization. Discusses the small business segment, the problem of realization are able to sell the transformed business at a price in absolute terms, a higher amount of invested funds.

Ключевые слова: реальные инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность предприятия, инвестиционная оценка актива, рыночная стоимость предприятия, текущая стоимость предприятия, субъекты малого предпринимательства России, конкурентное преимущество, SWOT-анализ.

Keywords: real investment, investment project, investment appeal of the enterprise, the investment rating of the asset, the market value of enterprises, the current value of the enterprises, subjects of small entrepreneurship of Russia, a competitive edge, SWOT-analysis.

В условиях рыночной экономики основой материального производства продукции, а также работ и услуг являются предприятия с частным капиталом. Соответственно, собственник предприятия, будучи финансово вовлеченным в процесс производства, рано или поздно задумывается о преобразованиях, дальнейших инвестициях в своё детище, дальнейшем его развитии. Также следует отвечать текущим требованиям рынка, идти в ногу со временем и учитывать разные макро- и микроэкономические факторы, влияющие на предприятие как извне, так и изнутри. Помимо этого, актуальность рассмотрения проблемы целесообразности инвестиций в предприятие вызвано анализом экономической ситуации России на сегодняшний день, который показывает нестабильное состояние и, как следствие, ограниченность финансовых ресурсов как на макроуровне экономики страны, так и на микроуровне. В сложившихся условиях экономическим субъектам, в том числе представителям малого бизнеса, являющегося основным генератором и двигателем рыночной экономики страны, приходится изыскивать новые возможности для обеспечения своей деятельности с целью извлечения прибыли и жизнеобеспечения предприятия. Инвестиции в реальные активы предприятия, возможная последующая диверсификация бизнеса является одним из способов выхода из неблагоприятного экономического состояния, дальнейшего развития и увеличения стоимости бизнеса.

Реальные активы – это активы, поддающиеся идентификации, имеющие четкое материальное выражение и стоимостную оценку.

Однако, прежде чем осуществлять преобразования, собственнику следует произвести экономическую оценку их последствий как минимум по двум факторам:

- 1) увеличения текущей стоимости активов предприятия;
- 2) в виде будущих доходов, суммарных потенциальных конкурентных преимуществ, и, как следствие, увеличение рыночной стоимости бизнеса.

Рассматривая в качестве объекта исследования субъект малого предпринимательства, мы можем констатировать тот факт, что любой собственник, принимая решение о преобразованиях, например, в виде реализации инвестиционного проекта, задается вопросом: насколько реально будет впоследствии этот бизнес продать? Соответственно, цель дальнейших преобразований предприятия видится в повышении его инвестиционной привлекательности и приобретении набора конкурентных преимуществ, делающих бизнес в целом наиболее ликвидным. Цель – заинтересовать потенциальных покупателей бизнеса приобретенными плюсами и продать предприятие по цене, превышающей суммарные инвестиционные расходы.

Инструментом для анализа и последующей реализации инвестиционного проекта является бизнес-план. Бизнес-план помогает взглянуть на проблему комплексно и определить оптимальный для конкретной ситуации сценарий деятельности.

Бизнес-план инвестиционного проекта является одним из видов бизнес-плана. Инвестиционный проект – вложение капитала с долгосрочной либо краткосрочной перспективой с целью получения прибыли. Как правило, инвестиционный проект осуществляется посредством капитальных вложений. Капитальные вложения – вложения предприятия в основные фонды, переоборудование средств производства, введение в эксплуатацию новых основных средств. Капитальные вложения можно назвать вложением во внеоборотные активы. Такие вложения зачастую не приносят быстрой прибыли и рассчитаны на получение дохода в перспективе. Срок реализации инвестиционного проекта называют жизненным циклом проекта. Он включает в себя предынвестиционный этап, этап инвестирования, этап эксплуатации созданных объектов. Ключевое значение для успешной реализации проекта имеет предынвестиционный этап подготовки инвестиционного проекта. Он включает следующие стадии:

- 1) поиск концепции проекта,
- 2) предварительная подготовка проекта,
- 3) оценка осуществимости и финансовой приемлемости проекта [1].

В соответствии со ст. 1 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ, инвестиционный проект должен включать бизнес-план [2]. Бизнес-план инвестиционного проекта – это представление на основе предварительного технико-экономического обоснования основных сведений об условиях, целях и масштабе инвестирования проекта, объеме и номенклатуре намечаемой к производству продукции, потребных ресурсах, а также конкретной программе действий по осуществлению проекта, возможные экономические и финансовые результаты.

Согласно Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов [4], инвестиционный проект представляется в виде прогнозируемых денежных потоков. Чаще всего они представлены инвестиционными вложениями, выручкой от реализации, производственными затратами, налогами. В виде графика на первых этапах (этапы инвестирования) денежный поток будет отрицательным по причине оттока денежных средств в связи с созданием условий для будущей деятельности. После окончания инвестиционного периода величина денежного потока становится положительной. В конечном счете, задача инвестиционного анализа заключается в определении этого потока нарастающим итогом на заданный временной горизонт и принципиальное выяснение, будет ли он положительным. Базой для расчета данных показателей является будущая выручка от реализации инвестиционного проекта, распределенная по равным отрезкам (чаще всего один год) прогнозируемого периода окупаемости и выхода на прибыльную фазу (Net Cash Flow). Основываясь на факторе временной стоимости денег, подразумеваемом, что деньги сегодня дороже, чем деньги завтра, чистый денежный поток дисконтируется от периода к периоду, уменьшая стоимость на величину ставки дисконтирования (сопоставимую с инфляцией и рисками), показывая тем самым современную ценность будущих денежных потоков, разнесенных во времени. Ставка дисконтирования является одним из индикаторов реальности реализации проекта. В процессе моделирования деятельности разные группы участников принимают во внимание разные ставки. Например, инвестор, рискуя своими деньгами, рассчитывает пессимистичный сценарий реализации проекта, завышая ставку дисконтирования и получая результат денежного потока, уменьшенный в максимальной степени в будущем. Напротив, руководитель, который занят поиском инвестиционных ресурсов, заинтересован в привлекательности проекта и закладывает минимальную ставку дисконтирования, прогнозируя тем самым оптимистичный сценарий получения доходов в будущем.

В части оценки стоимости бизнеса согласимся с мнением А. Дамодарана в том, что стоимость компании сопоставима со стоимостью собственного капитала. Разница между рыночной стоимостью компании и рыночной стоимостью долга представляет собой стоимость собственного капитала. Это аль-

тернативный способ оценки собственного капитала, не завязанный на денежном потоке, являющимся источником погашения долга. Такой подход применим при выборе оптимального соотношения заемного капитала к собственному, изменению в будущем этой пропорции. Оптимальный финансовый рычаг во взаимосвязи со стоимостью компании позволит выявить ту стоимость заемных средств, при которых стоимость компании будет максимальной. Стоимость заёмного капитала в этом случае должна быть минимальной [3].

Согласно Федеральному стандарту «Оценка бизнеса (ФСО N 8)» [5], текущая стоимость бизнеса как имущественного комплекса – это совокупная стоимость активов предприятия, недвижимости, машин, оборудования, финансовых вложений, нематериальных активов, складских запасов. Оценка бизнеса – процедура, при которой требуется рассчитать стоимость предприятия как имущественного комплекса, который обеспечивает своему владельцу получение прибыли. Этот показатель, в том числе, дает информацию о том, каким образом реализация инвестиционного проекта повлияет на стоимость предприятия и насколько выгодно будет собственнику продать модернизированный бизнес в будущем. В данном случае следует воспользоваться методом дисконтирования денежного потока, ориентированного на оценку действующего бизнеса, который в дальнейшем будет функционировать.

Таким образом, общая стоимость привлеченного капитала – это средневзвешенная стоимость различных компонентов финансирования. Стоимость заимствования – рыночная ставка, по которой компания может занять средства. Стоимость привлечения капитала – это та доходность, которую фирма должна получить на вложенные инвестиции, чтобы достичь точки безубыточности. Кроме того это адекватная ставка дисконтирования ожидаемых денежных потоков для оценки стоимости компании. Однако, средневзвешенная стоимость привлечения капитала, используемая для дисконтирования свободных денежных потоков, должна быть откорректирована учетом изменений рычага. Чем больше доля заемных средств, тем выше стоимость привлечения капитала, тем ниже стоимость предприятия, равно как и наоборот: чем ниже доля долга, ниже его цена и выше стоимость фирмы [3].

В современном бизнесе реальной стоимостью компании является рыночная стоимость. Итогом реализации инвестиционного проекта является максимизация стоимости предприятия на рынке. Приобретенные конкурентные преимущества описывает SWOT-анализ. Анализ сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз внешней среды даст собственникам структурированное описание ситуации и позволит на этапе проектирования принять верные управленческие решения с целью максимизации сильных сторон и минимизации слабых и их последствий. SWOT-анализ формирует модель оценки рыночной стоимости бизнеса, выявляет факторы, которые влияют на рыночную стоимость предприятия. Разница между текущей стоимостью и рыночной – это наличие имеющихся конкурентных преимуществ и инвестиционная привлекательность бизнеса. Конкурентные преимущества могут быть достигнуты за счет уникальности и уместности ресурсов, экономии на издержках, инновационных технологиях производства, диверсификации бизнеса [6]. Если на выходе после реализации инвестиционного проекта бизнес будет представлять интерес для потенциальных инвесторов и покупателей, то проект целесообразен, ресурсы использованы не напрасно.

Список литературы

1. Топсахалова, Ф.М-Г. Инвестиции / Ф.М-Г. Топсахалова. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2010. – 173 с.
2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон РФ от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.
3. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – М.: Издательство «Альпина Диджитал», 2008. – 1340 с.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 №ВК477) / Рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с.
5. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО N 8)». Приказ Минэкономразвития России от 01.06.2015 N 326.
6. Басовский, Л.А. Современный стратегический анализ / Л.А. Басовский. – М.: Издательство «НИЦ ИНФРА-М», 2014. – 256 с.

БРЫЛКИН Е.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BRYLKIN E.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ У РАБОТНИКОВ КОРПОРАЦИИ

THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE BEHAVIOR OF THE CORPORATION'S EMPLOYEES

Аннотация

Раскрываются понятия «корпоративная социальная ответственность», «социальные и этические инвестиции», «нефинансовая отчетность», «деловая репутация». Также показана роль социальной ответственности в формировании деловой репутации компании, проанализированы модели корпоративной социальной ответственности, рассмотрена практика реализации концепции КСО, пути и проблемы повышения социальной ответственности российских компаний, показаны новые технологии решений социальных проблем на корпоративном уровне.

Abstract

Concepts such as "corporate social responsibility", "social and ethical investment", "financial statements" and "business reputation". Also shows the role of social responsibility in the formation of business reputation of the company, analyzed the model of corporate social responsibility, discussed the practice of implementing the concept of CSR, the ways and problems of increasing social responsibility of Russian companies displayed new technology solutions to social problems at the corporate level.

Ключевые слова: социальная ответственность, работники, компания, корпоративный имидж, деловая репутация.

Key words: social responsibility, employees, company, corporate image, business reputation.

В настоящее время можно утверждать, что усилилось внимание к проблемам социально ответственного поведения бизнеса, его роли в мировом социально-экономическом развитии. Компании в целях обеспечения конкурентоспособности поддерживают свой имидж, работают над улучшением деловой репутации, осуществляют свою деятельность на основе принципов социальной ответственности. События первого десятилетия XXI в. — отказ потребителей приобретать продукцию социально безответственных компаний, банкротства крупнейших корпораций Enron, World Com (2002 г.), несостоявшиеся сделки по слияниям из-за низкого уровня доверия — показали, что вопросы социальной ответственности и деловой репутации выдвигаются на первый план в деятельности любой компании. Поэтому так важно разобраться, что представляет собой корпоративная социальная ответственность и каким образом социально ответственное поведение бизнеса влияет на процесс формирования положительного имиджа и деловой репутации. Попытаемся определиться с такими понятиями, как «корпоративный имидж» и «деловая репутация». Заметим, что в настоящее время не существует единого, общепризнанного алгоритма построения имиджа и деловой репутации компании. Вместе с тем формирование деловой репутации тесно связано с созданием устойчивого имиджа.

Социально ответственное поведение предполагает рациональное совмещение принципов экономической эффективности и ответственности перед обществом [1]. Деятельность предприятия, таким образом, направлена не столько на реализацию классического принципа максимизации прибыли и снижения издержек, а на достижение баланса между интересами корпоративного управления и локальных сообществ в области формирования человеческого капитала. Социальные вложения являются одной из форм практического воплощения концепции социальной ответственности и представляют собой вложение ресурсов в построение и развитие отношений с внутренней и внешней социальной средой,

направленных на поддержание основных бизнес-процессов организации. Инструменты социального финансирования чрезвычайно разнообразны и, как будет отмечено далее, все они прямо или косвенно связаны с инвестированием в человеческий капитал. Предшествующий теоретический анализ показал, что особенности развития национальных экономик в странах США и Европы позволили определить новую форму инвестиций в человеческий капитал на уровне отдельных компаний и корпораций. Подобная форма инвестиций является основой концепции социальной ответственности, и в современных условиях она становится одной из способов достижения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Наряду с традиционными направлениями вложений в человеческий капитал, такими как профессиональная подготовка и переподготовка сотрудников в условиях проведения технологической модернизации, инвестиции в другие виды непрерывного образования, предприятия уделяют внимание вложениям, имеющим социальное значение и направленным на сохранение квалифицированных сотрудников и повышение уровня их защищенности перед непредвиденными ситуациями на рынке труда.

Фундаментальной основой для исследования явились:

Беляева Ж.С. Корпоративная социальная ответственность / учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению Экономика и управление / Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. Екатеринбург, 2013. С. 22.

Теория человеческого капитала развивается в работах зарубежных экономистов;

а)Schultz T.W. Investing in People: The Economics of Population Quality. University of California Press 1982.

б)Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.

в)Blaug M. An Economic Interpretation of the Private Demand for Education // *Economica New Series*, Vol. 33, No. 130 (May, 1966), pp. 166-182.

Псахророполоса и др. Человеческий капитал представляет собой запас знаний, умений и навыков, необходимых индивиду для поддержания конкурентоспособности на рынке труда, иными словами, – это те знания и навыки, которые способны принести доходы своему обладателю. Первоначально исследования человеческого капитала касались непосредственно образования и его влияния на заработки занятого населения, однако с течением времени теория значительно расширилась за счет изучения феномена капитала здоровья в экономике здравоохранения и социального капитала в экономической социологии. Значительная часть активного, трудоспособного времени сотрудника так или иначе сфокусирована вокруг непосредственного места работы, а если учитывать, что время является ключевым ресурсом, которым распоряжаются индивиды при перераспределении вложений в свой человеческий капитал, то фундаментальная роль социального развития сотрудников на предприятиях становится еще более очевидной. Именно поэтому предприятия ежегодно привлекают значительный объем вложений в человеческий капитал, имеющих также социальное значение. Однако решение проблемы объема инвестиций в человеческий капитал, границ социальной ответственности при подобном инвестировании остается неочевидным и зависит от ряда факторов, таких как финансовое состояние предприятия, уровень развития и зрелости практик менеджмента и применение системного подхода к управлению бизнеспроцессами на предприятии. Употребление термина инвестиции обозначает, прежде всего, необходимость получения дохода от совершенных вложений в течение определенного периода. Зачастую приходится констатировать, что в социальной сфере доходы от подобного рода вложений не всегда очевидны, а в большинстве случаев имеют нематериальную форму. Часть из наиболее очевидных предполагаемых выгод связана с прямым повышением производительности труда, как физического, так и, прежде всего, интеллектуального. Другая часть косвенных 26 эффектов чрезвычайно обширна и специфична для каждого конкретного акта инвестирования. В сфере управления человеческими ресурсами мы говорим о накоплении социального капитала – ценностей, которые разделяет конкретная группа людей, обладающих признаками сообщества и получающими выгоды от принятия и использования в повседневной деятельности общих ценностей. Внутри предприятия формируется определенное профессиональное сообщество, которое должно обладать совместимыми практиками профессиональных действий, развитыми коммуникационными навыками и т.п. В совокупности соблюдение данных условий призвано обеспечить эффективную работу всех подразделений предприятия.

Актуальным остается вопрос о том, какие формы и направления обучения вносят значительный вклад в поддержание социальной ответственности предприятия.

Во-первых, содержание обучения, помимо соответствия стратегии развития основной деятельности, должно учитывать альтернативные технологии, которые бы позволили сотрудникам заключить об

эффективности применяемых на данном предприятии подходов, степени его инновационности. Данное положение касается не только обучения в производственной сфере, но и в области технологий управления, экологического менеджмента и т.п.

Во-вторых, программы обучения наряду со специальными компетенциями, которые применимы только на данном предприятии, должны быть ориентированы и на поддержание общего человеческого капитала, то есть универсальных знаний.

В-третьих, предприятию необходимо поддерживать высокую культуру обучения за счет прозрачного позиционирования его эффективности, как на общеорганизационном, так и на индивидуальном уровне. Это позволит не только повысить мотивацию к обучению, но и сформировать у всех категорий стейкхолдеров представление о предприятии как о динамично развивающейся организации. В-четвертых, предприятию необходимо включить сведения о программах обучения, объеме их применения и основных достигаемых в ходе их реализации результатах в состав социальной отчетности. Учет данных подходов к обучению сотрудников в социальной политике предприятия позволит обеспечить внедрение принципов социальной ответственности в процессы управления человеческим капиталом на базовом уровне.

Социальное развитие связано, прежде всего, с тем, что реализуя свой человеческий капитал на данном предприятии, работники должны получать определенный социальный статус, получить соответствующие условия проживания для развития собственного домохозяйства и семьи, доступа к ресурсам развития и социальной инфраструктуре, им также необходимо поддерживать необходимый уровень профессиональных и личных коммуникаций как на рабочем месте, так и за его пределами. Интересно, что финансирование социального развития на предприятиях может быть основано на двух принципиально разных моделях. В первом случае предприятие обеспечивает необходимый уровень оплаты труда, для того, чтобы сотрудники самостоятельно смогли решить задачу о размещении вложений в собственный человеческий капитал. Во втором случае, предприятия предоставляют готовые решения в рамках социального развития или предоставляют финансовые средства для целевого вложения (например, различные виды целевой материальной поддержки и т.п.). Такую модель социальных вложений следует признать наиболее распространенной среди российских предприятий. Во втором случае большое значение играет доступ к социальной инфраструктуре (корпоративное медицинское обслуживание, спортивные площадки и залы, психологическая поддержка), поддержание которой также является формой социальных ответственных инвестиций. Кроме категории сотрудников, к разряду социальных вложений можно отнести и различные формы благотворительности. Благотворительность носит, как правило, системный характер, но круг социальных эффектов, возникающих при ее реализации достаточно трудно определить.

Проблемы регулирования социальных вложений особенно актуальны для российской промышленности, а для отдельных отраслей приобретают стратегическое значение.

Таким образом, локальные сообщества становятся уязвимыми вследствие тесной привязанности к единственному объекту, поддерживающим местный рынок труда. Кроме того, в российскую практику управления производством только начинают внедряться принципы экологического менеджмента, что также усугубляет ситуацию с капиталом здоровья занятого населения и определяет потребность в дополнительном финансировании социальной сферы. В связи с разработкой нового направления инвестирования в человеческий капитал и включением данного направления в стратегическое планирование, предприятиям необходимо решить следующие задачи:

выработать подход к осуществлению корпоративной социальной ответственности, интегрированный с корпоративной стратегией;

определить и адаптировать методики оценки социальной активности и оценки экономической эффективности социальных вложений;

разработать систему показателей, направленных на контроль эффективности социальных вложений и обоснования основных направлений их реализации;

разработать содержательную часть плана по внедрению конкретных мероприятий по повышению социальной ответственности;

разработать бизнес-процессы по обеспечению общественной аккредитации по социальной активности в области основных видов коммерческой и некоммерческой деятельности.

Список литературы

1. Blaug M. An Economic Interpretation of the Private Demand for Education // *Economica New Series*, Vol. 33, No. 130 (May, 1966).
2. Mincer J. *Schooling, experience and earnings*. N.Y. Columbia University Press, 1974.
3. Schultz T.W. *Investing in People: The Economics of Population Quality*. University of California Press 1982.
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
5. Беляева Ж.С. Корпоративная социальная ответственность / учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению Экономика и управление / Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. Екатеринбург, 2013.

ГЕРАСИМОВ Е.В., ПАНЬКИН С.И.

Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной службы
при Президенте РФ, Челябинский филиал.

GERASIMOV E.V., PAN'KIN S.I.

Innovative technologies technologies in preparing modern professional staff:
experience and problems in the field of a municipal management

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ В СФЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

PROBLEMS AND PECULIARITIES IN THE FIELD OF MUNICIPAL MANAGEMENT

Аннотация

В статье рассматриваются особенности подготовки современных профессиональных кадров в сфере муниципального управления. Рассмотрены опыт и проблемы в применении инновационных технологий в подготовки кадров на муниципальном уровне.

Ключевые слова: инновационная технология, профессиональные кадры, муниципальные кадры, муниципальное управление.

Annotation

Article acquaints us with the features of the preparing modern professional staff in the field of a municipal management. The article discusses the main experience and problems in using innovative technologies in preparing staff of the municipal level.

Ключевые слова: инновационные технологии, профессиональные сотрудники, муниципальных служащих, муниципального управления

Keywords: innovative technology, professional staff, municipal staff, municipal management

На данном этапе развития в России актуальной является проблема обновления системы и процесса подготовки кадров для сферы муниципального управления. Необходимость ее разрешения детерминирована следующей неоднозначной ситуацией.

Во-первых, многочисленные субъекты муниципального управления не всегда наделены достаточным и необходимым качеством профессиональных и общекультурных компетенций. Например, на первое полугодие 2016г. в структуре кадров государственной и муниципальной службы в России, только 9 и 4,5% служащих соответственно составили те из них, которые имеют профессиональное образование «государственное и муниципальное управление» [1].

Одновременно спецификой этого образования сегодня выступает «сугубая сосредоточенность на изучении методов управления, экономических сторон и особенностей управления... и игнорирование аспектов, касающихся характеристик объекта управления, которым является Россия, в целом и отдельных сфер жизни российского общества в частности» [2].

Особая проблема подготовки управленческих кадров – это отсутствие у муниципальных гражданских служащих системных, сформировавшихся представлений о деятельности социологических организаций [3]. В этой связи подобные организации выступают, на наш взгляд, ведущими информационными агентствами управления.

В целом несоответствие профессиональных и личностных характеристик субъектов управления актуальным общественным потребностям обуславливает, как минимум, два негативных следствия. Оно распространяется на всю группу управленческой элиты и отражается в итогах осуществляемого в России социального управления.

Сегодня не редки случаи, когда ход и результаты управления социальными объектами оцениваются низко населением и экспертами, не в полной мере соответствуя современным вызовам и потребностям. Прямые и косвенные подтверждения справедливости этого суждения заключены в выводах отечественных исследователей. Прежде всего, отмечаются факты нахождения за критической чертой развития основных сфер общественной жизнедеятельности по большинству важнейших показателей [4]. Подчеркивается низкая эффективность российской управленческой элиты и связанных с ней систем: управления, государственного аппарата, бюрократии [5, 6].

Современная социально-управленческая ситуация в России характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, налицо низкое качество подготовки управленческих кадров. С другой стороны, не всегда положительными являются результаты осуществляемого управления. И первое, и второе обуславливает необходимость обращения особо пристального внимания на сферу подготовки кадров для муниципального управления.

Подготовка управленческих кадров является неотъемлемой составной частью социального института образования и относительно самостоятельной целостностью. Она выступает одним из направлений образовательной деятельности вузов и формирует наиболее сильную часть агентов социальных изменений.

Однако, несмотря на рост числа специалистов в области управления, страна по-прежнему испытывает недостаток в управленческих кадрах различного уровня, хотя в этом деле важно сделать акцент вовсе не на количестве, а на качестве подготовки управленцев. Проблема качества – проблема многомерная, она предполагает учет влияния значительного числа влияющих факторов, однако оценить силу влияния тех или иных факторов, а также проранжировать их по важности бывает весьма сложно. Постановка отсеивающих экспериментов в данной сфере проблематична из-за размытости информации, именно поэтому многие публикации на тему качества подготовки управленцев грешат необоснованностью отбора тех или иных групп влияющих факторов, в результате использования подобных подходов анализ совокупности недостатков подготовки управленцев оказывается неполным.

Сегодня рынку особенно нужны лишь высококвалифицированные кадры. Они по-настоящему интересны рынку и реально востребованы работодателями лишь в случае достижения необходимого уровня подготовки для участия в модернизации отечественной экономики.

В современных условиях развития информационного общества Россия стремится достичь уровня передовых стран мира. Для этого правительство предпринимает всевозможные меры, развивая информационные технологии, принимая долгосрочные государственные программы по их внедрению. Полученные результаты предпринятых действий на уровне страны ощутимы. Примером могут служить информатизация здравоохранения, образования и других социально значимых сфер общественной жизни. Особо следует отметить шаги, предпринятые в области создания электронного правительства, соответствующего требованиям мировых стандартов.

Проведенное предварительное изучение вопросов по информатизации государственного и муниципального управления показало, что программы по созданию электронного правительства и информатизации социального управления реализуются более успешно в крупных городах и столичных регионах. Что же касается муниципальных районов, то в них внедрение и реализация информационного обеспечения управленческой деятельности испытывают ряд серьезных проблем.

Во-первых, в муниципалитетах до сих пор отсутствуют механизмы сбора и обработки статистической информации, показывающий уровень информатизации, как общественных организаций, так и домашних хозяйств. Это затрудняет проведение научно-исследовательских работ в данном направлении, а, следовательно, и принятие научно-обоснованных управленческих решений.

Во-вторых, остается до сих пор плохо проработанной нормативно-правовая база по внедрению информационного обеспечения муниципальных образований. Особенно это касается информационного потенциала, связанного с кадровым обеспечением, что создает трудности при реализации мероприятий по открытости власти.

В-третьих, низкий уровень финансирования муниципалитетов ведет к информационному неравенству между различными регионами страны, жителями внутри регионов и муниципалитетов.

Все это приводит к тому, что на уровне муниципальных образований информационное обеспечение реализуется недостаточно эффективно. Одной из основных причин сложившейся ситуации является низкий уровень профессиональной подготовки муниципальных кадров к условиям работы в информационном обществе.

Анализ многочисленных работ по проблеме информационных компетенций муниципальных служащих [7], показал, что до сих пор нет эффективного, практически апробированного алгоритма по их формированию и развитию.

Создание электронного правительства невозможно без использования информационно-компьютерных технологий. Именно эти условия требуют от государственных и муниципальных служащих принципиально новых знаний и навыков. Как показывают исследования [9], индекс развития электронного правительства в России остается на уровне 27 места на протяжении 2012 – 2014 гг. Иными словами за два года не произошло ощутимых сдвигов в данном направлении.

Изучение мнения экспертов показывает, что причина подобной ситуации именно в недостаточном уровне информационных компетенций государственных и муниципальных служащих [3]. Как показывают исследования, методики оценки готовности к развитию электронного правительства, применяемые за рубежом, акцентируют внимание на уровне компьютеризации и навыках использования офисных и прикладных программ государственными служащими [3]. Лишь небольшая часть методик направлена на оценку специфических компетенций, связанных с использованием информационных технологий [4].

Я считаю, что можно выделить ряд направлений работы ОМСУ, необходимых для решения данной проблемы:

- разработка требований к качеству и уровню информационного потенциала муниципальных служащих;
- разработка на общегосударственном уровне методик мониторинга информационного потенциала муниципальных служащих, необходимого для перехода к электронному правительству;
- разработка системы повышения квалификации муниципальных служащих по формированию информационного потенциала на основе непрерывного образования;
- создание единого информационного контента для повышения информационного потенциала муниципальных служащих.

В качестве первоочередных мероприятий по повышению уровня и качества информационного потенциала муниципальных служащих необходимо проведение следующих мероприятий:

- организовать доступ к информации о передовых достижениях отечественной и зарубежной науки и их практических реализациях в области электронного правительства;
- использовать единый подход на всех уровнях подготовки и переподготовки кадров для органов местной власти в области информационных технологий;
- проводить регулярный мониторинг информационного пространства муниципального образования, в том числе форумов и муниципальных сетей на предмет удовлетворенности гражданами, предоставляемыми государственными и муниципальными услугами;
- создание на сайте администраций раздела социологических опросов населения по тематике определения информационных потребностей населения с регулярной оценкой результатов опросов и учета показателей при выработке управленческих решений и долгосрочных программ;
- развитие официальных сайтов администрации муниципалитетов в направлении более полного оказания муниципальных услуг населению с помощью информационных ресурсов.

Таким образом, решение проблем качественной подготовки новых управленцев для России видится важнейшим звеном для перехода нашей экономики в лучшее состояние. Эти управленцы должны уметь активно исследовать новизну и сложность меняющегося мира, изобретать новые оригинальные стратегии деятельности, быстро осваивая то, что наработано другими. Все это, необходимое в современной динамичной экономике, может не состояться, если для развития этих способностей не будут сконструированы и реализованы в образовательной практике новые интенсивные педагогические технологии и новые педагогические инструменты.

Их методологической базой могут и должны стать инновационные технологии. Инновационные технологии позволят сделать обучение будущих управленцев эффективным, но компактным по времени, эмоционально-насыщенным и системным, но не изнуряющим обучающихся и не ведущим к их переутомлению.

Проведенное исследование показало, что информационный потенциал муниципальных служащих – это элемент сложной системы информационной культуры современного общества. Чтобы разработать действенные механизмы его формирования и реализации, необходимо понять и изучить его структуру как совокупность информационных потребностей и способностей муниципальных служащих к управленческой деятельности в условиях информационного общества.

Список литературы

1. Баимбетов А.А., Казаринов Ю.Л., Баимбетов В.А. Социальные проблемы подростковой беспризорности и безнадзорности. Уфа, 2016.
2. Богомолов О.Т. Экономика и общественная среда // Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние. М., 2014.
3. Брутенец А.К. Пагубный упадок нравов: нужна действенная терапия // Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние. М., 2015.
4. Гишинский Я.И. Преступность и иные формы девиантности // Криминология. СПб., 2015.
5. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2015.
6. Локосов В.В., Шульц В.Л. Основания консолидации российского общества: (социологические аспекты). М., 2016.
7. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант».
8. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант».
9. Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих: Указ Президента РФ от 12 авг. 2002 г. № 885 (с изм. от 20 марта 2007 г., 16 июля 2009 г.) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант».
10. Об образовании в Российской Федерации: Федер. закон от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ (в ред. от 23 июля 2013 г.) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Гарант».
11. Проказина Н.В. Социологическая культура государственных гражданских служащих: постановка проблемы, направления изучения и развития // Вестник ПАГС. 2015. № 1 (30).
12. Платов В.Я. Современные управленческие технологии. М., 2006.
13. Саганенко Г.И. В отечественной социологии нет независимого института профессиональной критики. URL: <http://www.polit.ru/article/2013/11/20/saganenko/>
14. Социологический энциклопедический словарь: На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / ред.-координатор Г.В. Осипов. М., 2013.
15. Тощенко Ж.Т. Кризис: крах или точка роста. URL: <http://www.polit.ru/article/2014/11/20/toshenko>
16. Учебный процесс в вузе: Методические рекомендации педагогу высшей школы по организации учебной деятельности 3-е изд. перераб. и доп. / тост. И.И. Валеев [и др.]; под ред. И.И. Валеева. Уфа, 2014.
17. Шаповалов В.Ф. Чем и как собираются управлять наши управленцы? // Общественные науки и современность. 2014. № 5.
18. URL: <http://rezerv.gov.ru>

ГОЙКО К.В., ПЕРЕВОЗОВА О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GOYKOK.V., PEREVOZOV.A.O.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

РАЗРАБОТКА КЛИШЕ МИССИИ НА ОСНОВЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

CLICHES DEVELOPMENT MISSION ON THE BASIS OF THE TYPE OF ACTIVITY

Аннотация

Последнее десятилетие ознаменовано тем, что понятие «миссия организации» приобрело не дюжую популярность в лексиконе среди американских и европейских специалистов в области менеджмента. На сегодняшний день около 90% крупных компаний в развитых странах уже сформулировали свою миссию. Осознание важности наличия миссии в организации постепенно появляется и у российских предпринимателей, в чем и проявляется актуальность данного вопроса. В представленной статье проведена работа над созданием клише миссий для российских организаций, осуществляющих свою деятельность в разных сферах производства продукции или оказания услуг.

Abstract

The last decade was marked by the fact that the concept of "Mission" has become popular in the lexicon among American and European experts in the field of management. To date, approximately 90% of large companies in developed countries have already formulated their mission. Awareness of the importance of having a mission in the organization gradually appears and Russian entrepreneurs, and this is manifested the urgency of the matter. In the present article we carried out the work on the creation of a cliché missions for the Russian organizations that operate in different areas of production or services.

Ключевые слова: миссия организации, клише, организация, разработка.

Keywords: mmission, clichés, organization, development.

Миссия в любой организации несёт огромную смысловую нагрузку и социально значимую информацию во внешнюю среду [1]. Если организация пришла в бизнес-среду с интересной и концептуально сложной миссией, то в сознании будущих партнеров и потребителей она будет считаться социально-ориентированной в агрессивной конкурентной борьбе [6]. Соответственно, говорить сегодня о роли миссии и о необходимости ее разработки весьма актуально. Четкое представление миссии оказывает огромное влияние не только на развитие организации в перспективе, но и на ее выживание в условиях конкуренции. Достаточно лишь того аргумента, что при подаче заявления на благотворительное финансирование, потенциальные спонсоры требуют обязательного наличия миссии в организации. Это необходимо для того, чтобы спонсор четко осознавал, на что направлена цель деятельности организации, в противном случае принять решение о финансировании весьма непросто [2].

Миссия помогает ответить на вопрос: «В чем заключается главная цель деятельности организации?». Цель является основным ориентиром в деятельности организации, на который направляются имеющиеся ресурсы и действия [3]. Существует огромное количество примеров, когда неопределенность в цели или, что еще хуже, ее смещение приводит к следующим негативным последствиям: выбор неэффективной стратегии деятельности, нарушение линий взаимодействия во внутренней среде организации, возникновение проблем в мотивации персонала и др.[3].

Миссия – это четко обоснованная причина существования организации, отсутствие которой приведет к тому, что все управленческие решения организации, будут приниматься лишь исходя из собственных ценностей руководителя, что является неприемлемым [4]. Миссия представляет собой первый и основной шаг в сторону уменьшения неопределенности представления об организации не только у руководителей и работников, но и у партнеров, имеющих дело с данной организацией, а также потенциальных партнеров. Важно отметить, что миссия должна быть ограниченной во времени (в основном до 5 лет). Это необходимо, прежде всего, для того, чтобы нынешний персонал организации имел возможность увидеть результаты своих потраченных сил и времени [5].

На сегодняшний день все большее число российских предпринимателей начинают осознавать необходимость в формировании миссии организации.

Даже организации, не связанные с бизнесом, например, медицинские и образовательные учреждения тоже сегодня активно занимаются разработкой и продвижением миссии [7]. Осознание основополагающих причин создания миссии заставляет дать ответ на вопрос о главной цели деятельности организации, что в перспективе окажет непосредственное влияние на выбор направления деятельности [2].

Формирование миссии организации может быть обусловлено влиянием следующих причин:

– предприниматель начинает задумываться о ближайших перспективах;

- наличие миссии у главных конкурентов;
- приоритет проблемы развития организации;
- наличие кризиса в организации;
- посещение тренингов и консультаций по данной теме [8].

Разработка и формирование миссии организации представляет собой трудоемкий процесс, включающий в себя несколько этапов, в котором должен принимать активное участие каждый из сотрудников организации, а также специалисты, которые помогут контролировать и координировать ход процесса [3].

Итак, рассмотрев теоретические основы представленной темы, настало время разработать клише миссии для нескольких видов деятельности организации. В качестве примера были выбраны следующие: ювелирно-художественная организация; организация, занимающаяся производством офисной мебели; интернет магазин. Для ювелирно-художественной организации главными направлениями успешной и эффективной деятельности является: качество и ассортимент выпускаемой продукции, интересные, привлекающие внимание, дизайнерские решения в ее отношении, и, что немаловажно, возможность приобретения ювелирных изделий не только покупателям, имеющим высокий достаток, но и имеющим средний уровень достатка. Организация, занимающаяся производством офисной мебели, в первую очередь, должна направлять свою деятельность на достижение максимального уровня удобства и комфорта, получаемого офисными работниками от пользования выпускаемой ею продукцией.

Миссия интернет магазина должна быть направлена на достижение нескольких целей:

1. превращение такого рутинного занятия как ходьба по магазинам, в легкое и на удивление простое занятие, которым можно заниматься, не вставая с дивана;
2. обеспечение широкого ассортимента реализуемой продукции, чтобы каждый, даже самый привередливый клиент, смог найти то, что его заинтересует.

Для удобства, сведем полученные результаты в таблицу 1.

Таблица 1 – Примеры миссии организации на основе направления деятельности

Организация	Миссия
Ювелирно-художественная организация	Выпуск и продажа изделий из самых разнообразных видов драгоценных камней и металлов, которые удивят Вас не только своей изысканностью, но и доступностью для покупателей с различным уровнем дохода.
Организация, занимающаяся производством офисной мебели	Наша цель – решение Ваших проблем. Мы помогаем решать рабочие и научные проблемы, посредством создания приятной атмосферы домашнего уюта и комфорта, который так не заменим в условиях рутинной офисной работы.
Интернет магазин	Мы предлагаем вам оптимальное решение, для превращения покупок в интернете в самое приятное, простое и легкое занятие, которое только можно себе представить. Наш интернет магазин «...» сможет стать таким местом, где на любой вкус и цвет найдется все, что Вам необходимо.

Таким образом, миссия выполняет очень важную роль, однако лишь ее недостаточно для интенсивного развития организации в целом. Миссия, как отдельная часть всего комплекса менеджмента организации, представляет собой красивый, но неэффективный слоган. Сформированная миссия, должна объяснять, на что направлена деятельность организации: от производства до реализации готовой продукции. Необходимость этого аспекта проявляется в важности представления положительного образа об организации у потенциальных клиентов и партнеров.

Список литературы

1. Бастен А.В., Перезовова О.В. Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного управления и особенность развития регионов /Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом: сборник статей и тезисов докладов X Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов: в 2-х томах, редколлегия: А.А. Якушев, Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина. 2014. С. 139-145.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., переработанное и дополненное – М.: Гардарики, 2015. – 296 с.
3. Деревлева М.Н. Миссия организации / М.Н. Деревлева // Лаборатория рекламы, маркетинга и public relations. – 2015. – № 11-12. – С. 51-53.

4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: учебное пособие для ВУЗов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2015. – 415 с.
5. Мотышина М.С. Исследование систем управления: учебное пособие / М.С. Мотышина. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2014. – 224 с.
6. Перезовова О.В. Социально-ориентированная экономика: современная модель развития, проблемы и тенденции / Монография посвящена 20-летию Челябинского филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства при Президенте РФ». Челябинск.2012.
7. Перезовова О.В. Социальный PR как инновационный инструмент повышения конкурентоспособности образовательных учреждений / В сборнике: Взаимодействие вузов и предприятий как основа инновационного развития современной экономики: сборник научных статей. 2016.С. 35-38
8. Шипунова Т.О. Проблемы определения целей и миссии организации / Т.О. Шипунова // Персонал-Микс. – 2014. – №1. – С. 84-86.

ГОРШЕНЕВА В.К., ЕЛИСТРАТОВА Т.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Барнаулский филиал

GORSHENEVA V.K., ELISTRATOVA T.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Barnaul branch

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

PROBLEMS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF RUSSIA AND WAYS OF OVERCOMING THEM

Аннотация

В статье говорится об импортозамещении в сельском хозяйстве России. Освещаются проблемы реализации данной экономической стратегии в современных условиях хозяйствования. Рассматриваются возможные способы стимулирования импортозамещения в аграрном секторе страны.

Abstract

The article refers to the import substitution in agriculture of Russia. Highlights the problem of the realization of this economic strategy in Sovrem-day conditions of management. Possible ways to sti-mulirovaniya import substitution in the agricultural sector.

Ключевые слова: Россия, импортозамещение, сельское хозяйство, санкции, аграрный сектор.

Keywords: Russia, import substitution, agriculture, sanctions, the agricultural sector.

В последнее время, из-за усиления кризисных явлений, ускоренного роста инфляции, введения торговых санкций, российская экономика переживает сильный упадок. Это влечёт за собой необходимость в обеспечении продовольственной безопасности страны, что подразумевает обеспечение населения страны полезными продуктами питания отечественного производства по доступным ценам. На сегодняшний день Россия находится в большой зависимости от импортёров, доля импорта по различным продуктам питания колеблется в интервале от 40 % до 70%, что делает импортозамещение актуальной проблемой.

Под импортозамещением понимается тип экономической стратегии государства, направленной на замену импортных товаров продукцией национального производства. Значимость данного явления заключается в нормализации внутреннего спроса, развитии научного и производственного потенциала, а также в обеспечении занятости населения. Целесообразно проводить активную политику импортозамещения, в первую очередь, в тех отраслях, которые имеют наибольший конкурентный потенциал. Одной из таких отраслей является сельское хозяйство. В настоящее время сельскохозяйственное

направление становится все более привлекательным для ведения бизнеса в России. Стремительно развиваются старые и появляются новые хозяйства, формирующие современный аграрный сектор. Основным толчком к развитию импортозамещения явились события, произошедшие вокруг Украины в 2014 году, когда ряд стран выдвинули санкции против России, некоторые из которых касались импорта сельскохозяйственной продукции. Так, в октябре 2014 года объем импорта составил 85% к октябрю 2013 года, а в январе-марте 2015 года - 57% к тем же месяцам 2014 года [1, с. 53]. Импорт молочной продукции в 2015 году снизился на 64,4 % по сравнению с 2014 годом, импорт мяса - на 60,4 %, овощей – 74,8 %, фруктов – 67%, а рыбы – 59,9 %. В последние годы высокая доля импорта сохраняется в поставках мяса и рыбы. При этом значительно снизился ввоз овощей и фруктов (рисунок 1).

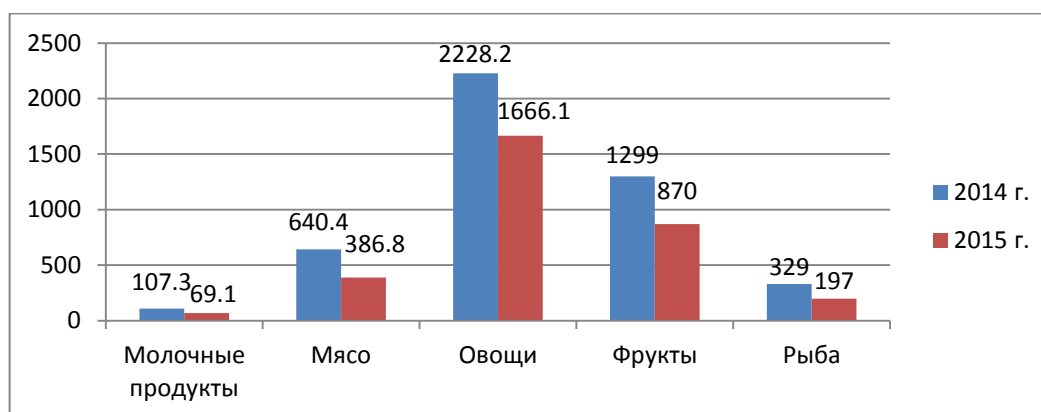


Рисунок 1 - Динамика импорта сельскохозяйственной продукции, тыс. тонн [2, с. 45]

В настоящее время отечественное сельскохозяйственное производство не способно в полной мере обеспечить население продуктами питания, по этой причине Россия вынуждена импортировать недостающую продукцию. Особого внимания в этих условиях заслуживают аграрные регионы России, обладающие необходимым потенциалом для реализации стратегии импортозамещения.

Так, сложившаяся в стране политическая ситуация заставляет по-новому взглянуть на место и роль Алтайского края в хозяйственном комплексе страны. Аграрный сектор края хорошо развит и основан на уникальном для Сибири климате и плодородных почвах, пригодных как для животноводства, так и для возделывания широкого спектра зерновых и технических культур. Край является крупнейшим в Сибирском федеральном округе производителем картофеля (15,2%), овощей (14,3%), подсолнечника (89%), сои (80%). Алтайский край – один из ведущих в России производителей гречихи (40% от общероссийского производства); занимает 3-е место по поголовью крупного рогатого скота и одно из ведущих мест по поголовью свиней и овец; находится на 1-м месте в Сибирском федеральном округе и 9-м месте в России по производству мяса скота и птицы; на 3-м месте в России по производству молока. Край располагает значительным потенциалом для производства сахара, развития льноперерабатывающих производств, с возможностью выхода на мировые рынки [3, с. 261].

На сегодняшний день реализации политики импортозамещения в сельском хозяйстве препятствует целый ряд проблем, наиболее острыми из которых являются следующие:

- 1) низкая производительность труда, обусловленная высоким уровнем износа основных фондов, слабым развитием и использованием инновационных разработок, в связи с чем отечественная продукция не способна составить достойную конкуренцию зарубежным товарам;
- 2) дефицит высококвалифицированных работников в сельскохозяйственном секторе. Существует тенденция оттока населения из сельских районов страны в связи со слабым развитием инфраструктуры (недостатком или отсутствием школ, больниц, детских садов и др.). Обостряет данную проблему и напряженная демографическая ситуация в ряде аграрных регионов страны. Так, в Алтайском крае за последние пять лет численность населения сократилась на 45,9 тыс. человек, составив на 1 января 2016 года 2 376 660 человек. Вместе с тем, городского населения в регионе становится больше, чем сельского. По мнению специалистов, основными причинами ухудшения демографической ситуации в крае являются: естественная убыль населения, высокая младенческая смертность, миграционные процессы. В регионе имеет место отрицательная динамика показателя рождаемости: в 2014 году по срав-

нению с 2013 годом коэффициент рождаемости снизился на 3%, а коэффициент смертности остался на том же уровне. С начала 2015 года за счет естественной убыли численность населения края уменьшилась на 2,5 тыс. человек [4, с. 161];

3) низкий, по сравнению с европейскими странами, уровень государственной поддержки сельского хозяйства, а также жёсткая кредитная политика в отношении отечественных сельхозпроизводителей;

4) подорожание импортного оборудования и запасных частей, а также некоторых компонентов, входящих в состав кормов для животных, производителями которых являются зарубежные компании;

5) недостаточная поддержка властями выпуска отечественных аналогов продукции. Претензии производителей к властям больше всего концентрируется в сфере пищевой промышленности. Это связано, в первую очередь, с введением ограничений ввоза сырья ещё в августе 2014 года;

6) отсутствие отечественных аналогов оборудования и сырья любого качества. Нехватка сырья и оборудования может привести к увеличению издержек производителей, что скажется на ценах продукции. Больше других с данной проблемой сталкиваются предприятия черной и цветной металлургии, лесной промышленности. А легче всего пережить нехватку импортного сырья могут производители стройматериалов, так как они меньше всего зависят от ввозимых оборудования и материалов;

7) помимо барьеров со стороны качества сырья, присутствуют и экспортные препятствия. Так, скорость принятия решений о выводе продукта на экспорт должна стать гораздо выше, чтобы была возможность реализации продукта за границу в короткие сроки [5, с. 29].

Как представляется, указанные проблемы в той или иной степени могут быть решены посредством реализации ряда мер по стимулированию импортозамещения.

В первую очередь, необходимо развивать сельскохозяйственную науку и технику, стимулировать развитие автоматизации и механизации животноводства и растениеводства, а также создавать условия для привлечения инвестиций. Ярким примером удачной реализации подобной программы является проект развития молочного животноводства в Нижегородской области в 2013 году. Так, в регионе размер выдаваемых субсидий для предприятий, модернизирующих своё производство, в 2-3 раза превышал обычные выплаты, составляющие 2 рубля за один литр молока. Результатом программы стало увеличение производства молока в области на 35 тысяч тонн.

Показателен пример и Алтайского края, где был в рамках реализации инновационного проекта «Гибкая энергосберегающая технология и техника беспашотного возделывания» продукции был налажен выпуск не имеющего аналогов энергоресурсосберегающего агрегата почвообработки и посева «ЭРА-П». Отличительные свойства агрегата заключаются в том, что он уничтожает сорняки, производит подготовку семенного ложа, вносит стартовую дозу минеральных удобрений, осуществляет рыхление и выравнивание поверхности почвы в рядке, прикатывание и мульчирование поверхности над засеянными полосами, формирование бугорков в незасеянных участках. В результате его внедрения количество используемых машин снизилось в 4 раза, расход топлива сократился в 5,4 раза, трудозатраты уменьшились в 3,7 раза.

Следует развивать механизмы государственных заказов сельскохозяйственной продукции, а также осуществлять более жесткий контроль над рациональным использованием выделенных ресурсов.

Важной мерой видится развитие инфраструктуры в сельской местности: постройка и ремонт школ, детских садов, кинотеатров, озеленение территории, создание парков и пляжных зон, строительство жилых объектов.

Также необходимо создание механизмов регулирования таможенных пошлин: увеличение ставки импортной пошлины позволит сократить ввоз зарубежных товаров и, тем самым, будет стимулировать отечественных производителей к росту эффективности и конкурентоспособности собственного производства, снижению издержек и улучшению качества выпускаемых товаров [6, с. 13].

Главная задача России на сегодняшний день заключается в том, чтобы создавать собственные конкурентоспособные предприятия, способные производить качественную продукцию, удовлетворяющую потребностям населения страны.

Список литературы

1. Шагайда Н. Аграрный сектор и пищевая промышленность: рост, но не бум // Экономическое развитие России. - 2015. - Т. 22. - № 2. - с. 52-58.
2. Постникова Л.В. Проблемы импортозамещения продукции сельского хозяйства в России // Экономика и управление. - 2015. - №1-2. - с. 44-48.
3. Мартенс М.В., Елистратова Т.Г. Экономика Алтайского края: состояние и потенциал развития. Молодежь и научно-технический прогресс: Сборник докладов VIII международной научно-практической

конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. В 4 т. Т. 2. / Сост. Л.В. Брыкова, В.М. Уваров [и др.]. – Старый Оскол : ООО «Ассистент плюс», 2015.

4. Медведева Е.А., Елистратова Т.Г. Демографические проблемы Алтайского края. Молодежь и научно-технический прогресс: Сборник докладов VIII международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. В 4 т. Т. 4. / Сост. Л.В. Брыкова, В.М. Уваров [и др.]. – Старый Оскол: ООО «Ассистент плюс», 2015.

5. Харитонов О.Д. Барьеры реализации курса импортозамещения в российской экономике. Проспект Свободный-2015: Электронный сборник материалов международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. - Красноярск, Сибирский федеральный университет, 15-25 апреля 2015 г. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: postmi.sfu-kras.ru (свободный).

6. Афанасьева М.А. Сравнительная характеристика антикризисных мер стран СНГ и зарубежных стран. – Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. – 2012. – Т. 12. - № 1. – С. 12-15.

ДАВЫДОВА Е.С., ПЕРЕВОЗОВА О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

DAVYDOVA E.S., PEREVOZOVA O.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО МЕТОДИКЕ И. АДIZESА

CURRENT ASPECTS OF EFFECTIVE METHODS FOR MANAGEMENT I. ADIZES

Аннотация

В статье исследуется вариативность и психологическая природа организационного управления по методике И. Адизеса. Предлагается раскрытие понятия «стиль управления». Стиль определяется на основании индивидуальной приверженности менеджера к той или иной функции в рамках PAEI-кода. На основе знаний кодов менеджеров возможно сознание эффективных команд по управлению предприятием.

Abstract

The paper investigates the psychological nature and variability of organizational management by the method of I. Adizes. Proposed disclosure "management style" concept. The style is determined by the individual manager commitment to a particular function within PAEI-code. Based on knowledge of the code managers possible consciousness of effective business management teams.

Ключевые слова: организационный менеджмент, функции менеджмента, PAEI-код, управленческая команда, эффективность управления, организационная структура, практическая методика.

Keywords: organizational management, management functions, PAEI-code management team, effective management, organizational structure, a practical methodology.

Доктор Ицхак Калдерон Адизес – один из ведущих в мире специалистов по повышению эффективности компаний и правительственных структур за счет фундаментальных преобразований, которые не порождают неразберихи и деструктивных конфликтов, препятствующих изменениям. Методология, которая носит его имя, помогала организациям разных стран достигать достойных результатов и завоевывать ведущие позиции в самых разных отраслях — от банковского дела до индустрии общественного питания и в самых разных структурах — от церквей до правительств [1].

Чтобы организация, в краткосрочной и долгосрочной перспективе, была эффективной и результативной, её руководитель должен включить в своё управление четыре функции. Каждая функция необходима, но совмещение их приведет к совершенному менеджменту.

Функция 1. Производительная – Producing. Функция нацелена на результаты в краткосрочном периоде и цель производителя (Р) – удовлетворение потребностей клиентов.

Функция 2. Административная – *Administrating*. В эту функцию входит контроль за порядком в организационных процессах: в фирме всё должно исполняться правильно, в нужной последовательности и интенсивности. Администратор (А) должен обеспечить результативность организации в краткосрочной перспективе.

Функция 3. Предпринимательская – *Entrepreneur*ing. Функция способствует результативности в долгосрочном аспекте. Она необходима для планирования и определения направления действий с учетом изменений.

Функция 4. Интеграционная – *Integrating*. Создание атмосферы и системы ценностей стимулирующие людей взаимодействовать сообща, что обеспечит эффективность организации в долгосрочном периоде [1].

Руководитель должен обладать самыми изначальными навыками выполнения каждой из перечисленных функций. К лидеру требования куда выше. Ему нужно выполнять две или больше функций, одна из которых интеграция (I) [4].

Под стилем управления понимается комбинация выполнения функций. Их много и доктор Адизес обозначил стили кодом, который состоит из четырех букв. Большая буква значит, что функция превосходно выполняется, а маленькие говорят о том, что функции выполняются удовлетворительно.

Стиль управления, может быть, как хорошим, так и неправильным, это зависит от варианта сочетания функций PAEI. Каждому сотруднику должен соответствовать особенностям его стиля, а структура обязанностей в общем должна предполагать выполнение всех PAEI-функций [2].

Например, руководитель блестяще справляется с производством – его код PAei или (P). Другой отличный организатор – pAei или (A). Третий видит перспективы и тенденции – его код paEi или (E). Четвертый может сплотить коллектив, значит, его код paeI или (I).

Если в коде имеется прочерк, значит одна или несколько функций не выполняется, то есть присутствует стиль неправильного менеджмента. Существует пять комбинаций:

1) Герой-одиночка (P---). Это отличный исполнитель. Но такой руководитель не справится с администрированием: он не умеет организовывать, координировать, делегировать полномочия и контролировать. Он не предприниматель: он не разрабатывает идеи и лишен творческих навыков. И ко всему он не интегратор: он не разбирается по части межличностных отношений и его не волнуют чувства членов группы. Он не собирает команду и не развивает потенциал тех, кто трудится рядом, – он сосредоточен на том, что нужно сделать.

2) Бюрократ (-A--). Это часто встречающийся тип руководителей, отображающих неправильный менеджмент: «Не важно, что делаем; важно, как это делаем». Бюрократ тратит много времени на детали и упускает из виду общую картину. Он опасается рисковать: не хочет потерять авторитет, приняв не правильное решение.

3) Поджигатель (--E-). Данный руководитель отличается только в роли предпринимателя, а остальные функции остаются без внимания. Для него неважно, что и почему делают. Поджигателя в первую очередь интересуют преобразования, инновации и идеи.

4) Горячий сторонник (---I). Это менеджер, который не в состоянии быть кем-либо, он предрасположен только к интеграции. Такой человек не лидер. У Горячего сторонника нет определенной цели. Его задача – сделать так, чтоб в здесь и сейчас было согласие между его сотрудниками.

5) Мертвый пень (----). Раньше Мертвый пень был одним из носителей четырех стилей неправильного менеджмента (Бюрократ, Горячий сторонник, Поджигатель или Герой-одиночка). Но руководитель потерял способность выполнять ту единственную функцию, с которой он справлялся. После того, как он стал Мертвым пнем, его основная черта – это «низкий управленческий метаболизм» [2].

Выполнение одной из функций снижает общую способность осуществлять какую-либо другую. Все функции не считаются взаимоисключающими, но в краткосрочной перспективе они несовместимы. Возможны конфликты между (P) и (E), а также между (E) и (A). Несовместимы между собой функции (P) и (A); (A) и (I). (P) угрожает (I), а (I) угрожает (P). Возникает борьба между (E) и (I) [2].

Каким бы опытным и эффективным не был бы руководитель, не лучший вариант нанимать подобных себе людей. В место этого брать на работу нужно тех, кто будет компенсировать недостатки. Результативная команда будет состоять из членов, которые являются представителями разных стилей и не копируют друг друга. В команде также должен быть признанный лидер, который способен организовывать действия и поддерживать дух коллектива [4].

Не существует комбинации, которая позволила бы образовать идеальную команду. Доктор Адизес предложил несколько работоспособных вариантов:

Вариант 1. (PAei), (pAei), (paEi) и (paeI). Является самой простой и понятной комбинацией.

Вариант 2. (PaeI), (pAeI) и (paEI). В предложенном варианте у всех членов развита интеграционная функция, и к тому же каждый хорошо справляется и с ещё одной функцией. У каждого есть перспективы, чтобы стать не только успешным управленцем, но и лидером. При этом на эту роль может претендовать каждый член группы.

Вариант 3. (PaEi) и (pAei). Для эффективного управления команда может состоять не только из четырех или трех человек, а даже из двоих. Традиционная команда типа «семейный магазин» – состоит из «папы» (PaEi) и «мамы» (pAei). «Папа» занимается открытием торговых точек, ищет новые продукты и устанавливает цены, а «мама» ведет бухгалтерию и обслуживает клиентов [3].

Доктор Адизес указывает одну изначальную функцию в базовой модели организационной структуры. Но и без выполнения других функций, хотя бы на удовлетворительном уровне, не обойтись. В коде хорошего управленца нет прочерков, и он успешно выполняет хотя бы две функции. На рисунке 1 представлен упрощенный вариант организационной структуры по Адизесу [3].



Рисунок 1 – Упрощенный вариант структуры по Адизесу

Доктор Адизес построил методологию на так называемом коде PAEI, который включает в себя четыре управленческих стиля, новыполнять все четыре роли не под силу ни одному человеку. Предлагается выход: создание команды, члены которой обладают разными стилями управления и взаимно дополняют друг друга. У команды должен быть однозначный лидер, задача которого – не допускать преобладание одного из стилей. В этом случае, по мнению Адизеса, кризис компании не грозит [1].

Более того, данная методика позволяет снижать экономические потери организаций реального сектора бизнеса, так как знание управленцами данных инструментов позволяет им уходить от недостатков профессионального развития [6]. Актуальные аспекты эффективного управления лежат в основе организационно-экономического механизма современных корпораций [5]. То есть ни одна современная организация не может обойтись без новых и современных методик в вопросах достижения эффективного управления. Менеджеры всех уровней в иерархической цепочке используют методику И. Адизеса как рычаг достижения многих целевых установок, начиная от поиска лидеров управления до выходов на новые конкурентные позиции фирмы. Таким образом, методика И.Адизеса может считаться универсальной в вопросах повышения эффективности управления фирмой.

Список литературы

1. Адизес И.К. Идеальный руководитель, почему им нельзя стать и что из этого следует. –М.: Альпина Пабlishер, 2014. –С. 258.
2. Дрогобыцкий И.Н. Стиль организационного менеджмента: содержание, определение и применение. //Управленческие науки. -2012. -№1(2). -С.76-86.
3. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Разработка эффективной стратегии и структуры предприятия – пошаговая практическая методика. // Проблемы экономики и менеджмента. -2013. -№6(22). – С.15-21.
4. Николаев А.А. Социология управления: Учебное пособие по направлению «Менеджмент». – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Перезовова О.В. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса вследствие недостатков профессионального образования менеджеров / в сборнике: Финансовая политика инноваци-

онного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И.А. Белолипецв. 2015. С. 54 – 57.

ДЫМШАКОВ Д.Н., УГРЮМОВА Н.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

DYMSHAKOV D.N.,UGRYUMOVA N.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РАЗРАБОТКА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

THE DEVELOPMENT AND ADOPTION OF MANAGERIAL DECISIONS

Аннотация

В статье рассмотрены понятие управленческого решения, их этапы процесса принятия, современные модели управления, рассмотрена разработка управленческих решений. Наиболее важной составляющей процесса управления является «принятие управленческих решений», так как в зависимости от принятого руководителем решения, в компании определяется порядок действий для разрешения той или иной ситуации. Приведены различные примеры принятия таких решений.

Abstract

The article deals with the concept of managerial decisions, their stages of adoption of modern management models, describes the development of management decisions. The most important part of the process of management is "management decisions", because depending on the leader decision, the company determined course of action to resolve the situation. Various examples of such decisions.

Ключевые слова: управленческое решение, модель управления, уровень квалификации менеджеров.

Keywords: management decision, management model, level of qualification of managers.

«Принятие решений – важный компонент делового успеха». Каждый менеджер обязан знать технику, методы и принципы принятия решений. Главной задачей любого менеджера является своевременное принятие правильного решения. Эти решения влияют на наш бизнес и на управление нашей организацией, на жизнь рядового менеджера.

Что же мы понимаем под управленческим решением – это выбор альтернативы, осуществлённый руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение определённых целей [2].

Необходимо сказать о том, как принимается то, или иное управленческое решение. Для этого рассмотрим этапы процесса (схему) принятия управленческих решений: 1.определение и анализ проблемы; 2.идентификация проблемы; 3.определение критериев выбора; 4.разработка альтернатив; 5.выбор альтернативы; 6.согласование решения; 7.управление реализацией; 8.контроль и оценка результатов.

Приведу пример принятия управленческого решения и попробуем их классифицировать. Вспомним легендарного героя Америки Томаса Сойера. Однажды тетюшка отправила его красить забор. И вот Томас Сойер, не имея ни малейшего желания красить забор, подошёл к нему с ведром краски, кистью. Подумав, покрасив, он заметил своего друга Гекльберри Финна, Томас Сойер как-то убедил его и друг с удовольствием начал красить забор, потом передал другому, третьему, четвёртому товарищу. В итоге, забор был покрашен в три с половиной ряда, Томас Сойер отдыхал в тени, с кучей игрушек и кушал вкусные яблоки, которые он заработал, давая возможность покрасить забор. Какое это было решение: внутреннее или внешнее? С одной стороны оно было внутренним, он решил свою проблему, с другой стороны, внешним, потому что он привлёк внешние ресурсы для решения проблемы. Проблема заключалась в том, что нужно покрасить забор, но не было желания этого делать. Решение принималось на нижнем уровне, на уровне организации. По времени разработки и принятия решение было оперативным, т.к. он не ожидал, что его отправят красить забор. Решение не поддавалось формализации, оно было неформализуемым. По рутинности и творчеству, было творческим решением, но не

было уникальным, оно не перевернуло весь мир или жизнь Томаса Сойера, однако, оно было новое и пришлось ему подумать над ним. Решение было непериодическим, оно возникло случайно под влиянием внешних факторов и, конечно же, оно было срочным.

Необходимо сказать о современных моделях управления, как именно принимаются решения в американской и восточной модели менеджмента и бизнеса, у каждой модели своя культура принятия решений, которая сформирована всей системой.

Считаю необходимым рассмотреть, как принимаются решения в этих моделях. Особенность американской модели управления бизнеса, что каждый руководитель сам лично принимает решения и сам за них отвечает. Американская модель управления, в отличие от других моделей является лидером по скорости принятия решений и их реализации, что обеспечило быстрый рост экономики США. Кстати, западная модель является прообразом американской, американская из неё выросла. В западной модели работают все те же принципы, что и в американской модели, только она помягче характером, обтекаемей, добрее. Можно сказать, что в менеджменте всего две модели управления: американская и восточная. Отличие востока в том, что решения прежде всего принимаются не спеша, коллегиально, так называемая система кругового визирования (т.е. собирается круг людей, ответственных на каком-то уровне, они обсуждают проблему и потом принимаются решения, но говоря правду, за эти решения никто не отвечает). Японская модель основывается на философии: «мы все одна семья», также сложилась традиция подчинения старшему по возрасту, позиция которого одобряется перед группой.

В России превалирует восточная модель управления, так как у нас присутствует коллегиальное принятие решений, мы знаем, что у нас есть премьер-министр, у которого есть кабинет министров. У нас при каждом министерстве есть коллегия, состоящая из общественных деятелей, руководителей ведомственных организаций, которые тоже собираются с определённой периодичностью для принятия коллегиальных решений [3].

По уровням квалификации менеджеров, по методу принятия решения приведу один яркий пример. В Краснодаре, когда строили троллейбусную линию в один из отдалённых микрорайонов города, не учли, что она пересекает железнодорожную ветку, которая вела от станции в тупик на крупное предприятие. По тем законам требовалось согласование проекта с руководством железных дорог, оно находилось в Москве, что усложняло процесс согласования, они не разрешили пускать троллейбус, хотя линия была уже построена. Что делать краснодарским руководителям? Один из руководителей предложил – инновационное решение, проект троллейбусной линии разделить на два: один проект шел от центра города до железной дороги и второй проект от железной дороги до конца микрорайона. Считаю нужным сказать о методах разработки управленческих решений, ведь в процессе разрешения сложных проблем с целью усиления способности менеджеров к принятию решений могут применяться различные методы их принятия: индивидуальные, коллективные и количественные[1]. Остановлюсь подробно на индивидуальном методе и расскажу о сущности «мозгового штурма». Он представляет собой решение какой-то проблемы. Формируются три группы участников. Первая группа – генераторы идей, это люди, обладающие высокими творческими способностями. Она состоит из 7-12 человек. Вторая группа представляет собой так называемых «системщиков», которые пытаются определить, насколько реализуемо решение и насколько оно новое. Третья группа – это аналитики, они берут решения, отобранные второй группой как реализуемые, пытаются их проанализировать, оценить ресурсные затраты и выбрать какое-то решение, которое будет при минимальных затратах давать максимальный результат. Пример такой: расскажу про IT-компанию, которая занимается интернет-рекламой и разработкой креатива, она решила поучаствовать в тендере на создание новогодней рекламной кампании для банка. Их главная задача – выиграть и получить заказ. Для того, чтобы опередить конкурентов, им нужно предложить такую идею, которая окажется интересней, чем у конкурентов. Компания решила прибегнуть к методу мозгового штурма и создает группу, в которую входят люди, относящиеся к разработке рекламы и креатива. Вместе они обсуждают, какие могут быть идеи, какие лучше подойдут для этого банка, какие идеи можно применить, а какие нельзя. Итог такого совещания — топ лучших идей, придуманных в ходе штурма. Коллективный разум и совместная генерация идей дает компании огромное преимущество перед конкурентами.

Таким образом, от своевременности и правильности, скорости принятия решения зависит зачастую жизнь, здоровье, благополучие, материальный достаток людей, успех и эффективность, конкурентоспособность фирм, компаний, предприятий и даже государства в целом.

Рассмотрев основные модели менеджмента, можно сделать вывод о том, что лучшей модели управления не существует, ведь у каждой из них есть свои плюсы и минусы. Уровни квалификации менеджеров помогают руководителю выявить определённые управленческие навыки у своих работников.

Список литературы

1. Фирсова И. А. Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для академического бакалавриата / И. А. Фирсова, М. В. Мельник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 542 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс. с. 250-262.
2. Шарапова Т.В. Основы теории управления : учеб. пособие для вузов / Т. В. Шарапова ; Тюменский государственный университет. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 210 с. — Серия : Университеты России. с. 53.
3. Видеокурс лекций : профессор академии народного хозяйства при Правительстве РФ, государственный советник 3 класса, д.п.н. Валерий Казарин. Разработка и принятие управленческих решений. (MBS) Часть 1 — YouTube youtube.com/watch?v=ssPBoTzwkkQ ; Часть 2 — YouTube youtube.com/watch?v=QhF_iowSsHA .

ЖУРАВЛЕВА М.Н., БОРОДИНА Е. С.

Уральский Государственный Университет Физической Культуры,
город Челябинск

ZHURAVLEVA M. N., BORODINA E. S.

Ural State University of physical culture,
city of Chelyabinsk

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОЙ МОТИВАЦИИ К ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ СПОРТИВНОГО МАСТЕРСТВА У ТАНЦОРОВ- СПОРТСМЕНОВ ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА

FORMATION OF A STABLE INCENTIVE TO RAISE THE LEVEL OF SPORTSMENSHIP DANCERS - TEENAGERS ATHLETES

Аннотация

Согласно названию, в статье описывается процесс формирования устойчивой мотивации у танцоров – спортсменов подросткового возраста. Большое внимание уделяется воспитанию танцоров – спортсменов подросткового возраста. Следует подчеркнуть различие между терминами мотивация и устойчивая мотивация. Упоминаются спортсмены подросткового возраста других видов спорта.

Abstract

As the title implies, the article describes formation process of stable incentive in adolescent dancers- athletes. Much attention is given to education adolescent dancers- athletes. The difference between the terms motivation and stable incentive should be stressed. A mention should be made athletes of teenage age of other sports.

Ключевые слова: мотив, мотивация, устойчивая мотивация, виды взрослости, спортивная подготовка, психологические приемы воздействия на собеседника.

Keywords: motive motivation, stable incentive, types of a maturity, sports preparation, psychological methods of impact on the interlocutor.

Актуальность. Подростковый возраст – один из самых сложных этапов в жизни человека. Мотивация к какой-либо деятельности в подростковый период подвержена очень быстрой смене мотива и авторитета. Кроме того, на этом этапе начинается переход к самостоятельной жизни. Подросток начинает чувствовать себя взрослым. У него «ломаются» прежние «детские» взгляды, крушатся многие «розовые» надежды детства. При этом возрастает и ответственность перед окружающими. Перед взрослеющим человеком возникает масса вопросов о том, как проявить свою индивидуальность и как себя при этом позиционировать.

Особенно остро этот период взросления проходит у спортсменов, которые задумываются еще и о результатах своей спортивной деятельности. Зачастую возникают внутренние противоречия: заниматься далее повышением уровня спортивного мастерства или закончить спортивно-тренировочную деятельность. Если решение принято в пользу первой альтернативы, то появляются другие задачи: Как дальше

организовать тренировочный процесс? Как рационально решать конфликтные ситуации с партнером по команде или тренером? Как эффективно подготовить себя перед стартом?

Актуальность исследования проблемы формирования устойчивой мотивации к повышению уровня спортивного мастерства у танцоров-спортсменов подросткового возраста объясняется тем, что в этот период видоизменяется иерархия мотивов в этой деятельности, приходят новые переживания и усиливается ответственность за свою деятельность. Отметим, что танцевальный спорт предъявляет высокие требования к личности спортсмена. Подростки, занимающиеся танцевальным спортом, начинают критически оценивать себя и свои возможности в этой сфере. Физическое развитие идет ускоренными темпами в пубертатный период, что создает еще большее давление.

Объектом нашего исследования явился процесс формирования устойчивой мотивации к повышению уровня спортивного мастерства у танцоров-спортсменов подросткового возраста.

Предметом исследования выступили приемы формирования устойчивой мотивации к повышению уровня исполнительского мастерства в подростковом возрасте у танцоров-спортсменов.

Целью исследования было определено: выявление иерархии мотивов к занятиям танцевальным спортом и апробация разработанных приемов формирования устойчивой мотивации у танцоров-спортсменов подросткового возраста.

Задачи исследования:

1 Изучить психолого-педагогическую литературу, а так же интернет источники по теме формирования устойчивой мотивации у спортсменов.

2 Выявить особенности подготовки спортсменов в танцевальном спорте.

3 Определить иерархию мотивов к занятиям танцевальным спортом у танцоров-спортсменов подросткового возраста.

4 Апробировать психологические приемы воздействия на партнера в формировании устойчивой мотивации к повышению уровня исполнительского мастерства у танцоров-спортсменов подросткового возраста.

В ходе нашего исследования было выдвинуто предположение о том, что процесс формирования устойчивой мотивации к повышению уровня исполнительского мастерства у танцоров-спортсменов подросткового возраста будет эффективен, если:

– будет определена иерархия мотивов к повышению исполнительского мастерства у данного контингента;

– Апробировать психологические приемы воздействия на партнера будут адекватны возрастным особенностям танцоров-спортсменов.

Мотив, по определению А. Н. Леонтьева, – это объект, который отвечает той или иной потребности и который побуждает и направляет деятельность человека. «**Мотивация** в спорте подразумеваетработку особого состояния личности спортсмена, формирующегося в результате соотнесения им своих способностей и возможностей с предметом спортивной деятельности, служащее основой для постановки и осуществления целей, направленных на достижение максимально возможного на данный момент спортивного результата» в зависимости от возможностей спортсмена-подростка [1].

В ходе исследования мы выявили, что **устойчивая мотивация** это мотивация, в основе которой лежат устойчивые, долгосрочные мотивы к достижению цели, и удовлетворении потребности.

Основной психологической чертой мотивов, побуждающих заниматься человека спортом, является чувство удовлетворения, вызванное занятиями выбранным видом спорта. Традиционно спортивная подготовка включает в себя четыре вида: физическую, техническую, тактическую и психологическую. В каждом виде спорта присутствует своя специфика мотивов. Все эти мотивы имеют свой характер взрослости, особенно у подростков [2].

В подростковый период, происходят коренные преобразования в строении мотивационной сферы. Она приобретает иерархический характер, мотивы становятся не непосредственно действующими, а возникающими на основе сознательно принятого решения, многие интересы принимают характер стойкого увлечения. Ученый Д. Б. Эльконин считает, что у подростков появляется «чувство взрослости, через которое подросток сравнивает себя с другими (взрослыми или товарищами), находит образцы для усвоения, строит свои отношения с другими людьми, перестраивает свою деятельность [3].

Виды взрослости, представленные Д. Б. Эльconiным в его издании [3].

1 Подражание внешним признакам взрослости. Внешними признаками будут являться вредные привычки, такие как: курение, употребление алкоголя. Максимально стараясь быть схожими с взрослыми, походкой жестами, манерами говорить. В данном возрасте также могут появиться проблемы с ранним начинанием половой жизни, на фоне физиологического созревания девушек и молодых людей.

2 Физическая, больше направлена на мужской пол, так как подражание взрослому мужчине в силе, храбрости. Но в нашем случае мы это относим к двум полам, так как внимание от лица подростков уделяется на стремление стать самым лучшим во всем, лидером в целом.

3 Социальная зрелость, основывается на самодостаточности подростка, восприятия себя как взрослого, брав на себя ответственность за себя и свои поступки в первую очередь, а так же за близких.

4 Интеллектуальная зрелость, связана с развитием устойчивых познавательных интересов, с появлением самообразования.

Отметим, в каждом виде спорта формируются определенные ведущие мотивы. Следовательно, на них и будет базироваться устойчивая мотивация к занятию данным видом деятельности и последующему повышению уровня спортивного мастерства.

Спортивные балльные танцы – парный вид спорта.

«Танцевальный спорт» включает в себя семь дисциплин:

- 1) европейская программа;
- 2) латиноамериканская программа;
- 3) двоеборье (10 танцев);
- 4) ансамбли – европейская программа (формэйшн);
- 5) ансамбли – латиноамериканская программа (формэйшн);
- 6) европейская шоу – программа (секвей);
- 7) латиноамериканская шоу – программа (секвей).

Каждый спортсмен ищет себя в своей дисциплине танцевального спорта. Зачастую в подростковом возрасте спортсмены определяются со своей стезей и делают основной упор на нее. Как писал А. Н. Леонтьев «человек чтобы удовлетворить свою потребность начинает действовать, а объектом этого удовлетворения будет определять характер и направление деятельности» [2]. Из этого следует, если у спортсмена будет потребность к эстетическому удовольствию от внешнего вида, словно он на «балу», то объектом мотивации будет являться европейская программа, в состав которой входят танцы: «Медленный вальс», «Венский вальс», «Танго», «Медленный Фокстрот» и «Квикстеп», как известно некоторые из них исполнялись на балах в XIII – XX веках.

В организованном нами исследовании было задействовано 24 спортсмена подросткового возраста (12 юношей и 12 девушек 14 – 15 лет с разным уровнем спортивного мастерства). Вначале мы определили иерархию мотивов к занятиям танцевальным спортом, на основе разработанного опросника, включавшего 12 вопросов (приложение А), в зависимости от личностных новообразований подростков в сферах:

- интеллектуальной;
- физической;
- психологической;
- социальной.

Социальная сфера:

- 1) к будущей хорошо оплачиваемой работе (20 человек);
- 2) к поездкам на соревнования по городам России, а так же в другие страны (18 человек).
- 3) лидерства, желания всегда быть первым (15 человек);

Психологическая сфера:

- 1) к общению с друзьями (20 человек);
- 2) к эстетическому удовольствию от нарядов, и преображению от макияжа (17 человек);
- 3) удовлетворения желания родителей (12 человек).

Физическая сфера:

- 1) показ физической силы, выносливости; физического совершенства (17 человек);
- 2) соперничества (15 человек).

Интеллектуальная сфера:

- 1) к созданию новой хореографии (15 человек);
- 2) к изучению нового в танцевальном спорте (17 человек).

Затем было организовано прохождение личностного опросника Т. Элерса для выявления уровня мотивации к повышению исполнительского мастерства танцоров-спортсменов. Также исследование характеризовалось апробированием приемов воздействия на партнера в формировании устойчивой мотивации к повышению исполнительского мастерства у возрастной категории Юниоры – 2. Данные приемы опираются на удовлетворение потребностей в зависимости от новообразований подростков в тех же сферах :

Социальная:

- 1) внушение;
- 2) самопродвижение;
- 3) формирование благосклонности;
- 4) импульс к подражанию.

Физическая:

- 1) заражение;
- 2) импульс к подражанию.

Интеллектуальная:

- 1) убеждение;
- 2) просьба.

Психологическая:

- 1) манипуляция;
- 2) просьба;
- 3) заражение.

Завершающим этапом заявленного процесса явилось повторное прохождение личностного опросника Т. Элерса для выявления изменившегося уровня мотивации к повышению исполнительского мастерства танцоров-спортсменов («после» применения разработанных приемов).

В ходе опытно-экспериментальной работы были получены следующие результаты:

- 1) Выявлена иерархия мотивов к занятиям танцевальным спортом у занимающихся 14 – 15 лет. Мотивы были определены на основе разработанного нами опросника, представленного в приложении А работы.
- 2) Было определено, что для танцоров-спортсменов в зависимости от ведущей сферы их личностных новообразований существуют свои психорегуляционные приемы формирования устойчивой мотивации к повышению исполнительского мастерства.
- 3) Полученные данные согласно опросника Т. Элерса были подвергнуты проверке с помощью методов математической статистики. Нами выявлено, что разработанные приемы формирования устойчивой мотивации к повышению уровня исполнительского мастерства танцоров-спортсменов являются эффективными.

Ведущими мотивами для большинства спортсменов – новичков являются: удовольствие, получаемое от занятий спортом; стремление к здоровью и физическому развитию; общение с единомышленниками; самоактуализация и развитие волевых качеств.

Как показано в различных литературных источниках, на стадии специализации у спортсмена возникает устойчивый интерес к выбранному виду спорта. Этому способствуют как физическое развитие и формирование специальных навыков, так и осознание того, что выбранный вид спортивной деятельности отвечает его интересам и способностям.

В ходе исследования выявлено, что на стадии совершенствования спортивного мастерства ведущим мотивационным фактором является стремление закрепить свои достижения, преумножить славу и престиж в мире спорта, а также обеспечить свое материальное положение.

Одной из характеристик мотива, которая играет существенную роль в спортивной деятельности, является его сила. Как отмечает Е. П. Ильин, сила мотива влияет не только на уровень активности человека, но и на успешность проявления этой активности, в частности на эффективность деятельности. С силой мотива связана его устойчивость.

Сила мотива зависит от многих факторов. В частности, выявлена зависимость силы мотива от степени осознанности и ясности объекта мотивации, названной законом специальной детерминации воли. На силе мотива сказываются закрепленность навыка, притягательность объекта воздействия. Ожидаемый или планируемый результат в соревновании усиливает мотивацию.

Формирование мотивов у танцоров-спортсменов на стадии совершенствования спортивного мастерства направленно на соревновательную деятельность. Зачастую, именно спортивный результат может показать дальнейшие перспективы для спортсмена. При этом, он должен осмыслить, что положительные эмоции преследует и осознание им иных потребностей, связанных с личностным развитием.

Таким образом, приемы мотивации для каждого из них строго индивидуальны. Только при грамотном их подборе тренером спортсмен достигает требуемого успеха.

Список литературы

1. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М.: Изд-во МГУ, 1981. 584 с.
2. Бахраха И. И., Дорохова Р. Н. Подросток-спортсмен: сб. науч. тр. СГИФК. 1977. 130 с.
3. Эльконин Б. Д. Введение в психологию развития. М.: Тривола, 1994. 1167 с.

ОПРОСНИК
для танцоров-спортсменов с целью выявления иерархии мотивов
к занятиям танцевальным спортом

Уважаемые спортсмены!

1 Ваш пол:

001 – мужской;

002 – женский.

2 Ваш возраст:

003 – 13 лет;

004 – 14 лет;

005 – 15 лет.

3 Ваш класс спортивного мастерства:

006 – «А»;

007 – «В»;

008 – «С»;

009 – «D»;

010 – «Е».

4 Получаете ли Вы удовольствие от разработки образа для выступления на соревнованиях?

011 – да;

012 – нет.

5 Нравится ли Вам ездить на большие турниры по всему миру?

013 – да;

014 – нет.

6 Вам важно иметь сильных соперников?

015 – да;

016 – нет.

7 Любите ли Вы быть первым везде и во всем?

017 – да;

0118 – нет.

8 Хотели бы Вы стать тренером Высшей категории?

018 – да;

019 – нет.

9 Важно ли Вам общение со сверстниками-единомышленниками?

020 – да;

021 – нет.

10 Вы тренируетесь с целью удовлетворения желания родителей видеть Вас в этом спорте?

022 – да;

023 – нет.

11 Нравится ли Вам разучивать новые фигуры танцев?

024 – да;

025 – нет.

12 Доставляют ли Вам удовольствие тренировки, направленные на совершенствование физических качеств?

026 – да;

027 – нет;

028 – не всегда.

13. Нравится ли Вам внедрять в композицию танца новые фигуры?

029 – да;

030 – нет.

КАРДАШ Д.Ю.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

KARDASH D.Y.
Financial university at Government of Russian Federation,
Kaluga branch

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ С УПРАВЛЕНЧЕСКИМ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕМ

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF PROJECTS WITH ADMINISTRATIVE CONSULTATION

Аннотация

В условиях турбулентности российской экономики возрастает роль оценки эффективности реализации проекта. В статье указаны значение, подходы и проблематика эффективности управленческого консультирования через основную деятельность. Подробно рассмотрены самые распространённые методы оценки эффективности управленческих консультирований на примере одной из организации малого бизнеса.

Annotation

In the conditions of turbulence of the Russian economy the project implementation efficiency evaluation role increases. In article value, approaches and a perspective of efficiency of managerial consultation through the core business are specified. The most widespread evaluation methods of efficiency of managerial consultations on the example of one of the organization of small business are in detail considered.

Ключевые слова: консалтинговый проект, управленческое консультирование, экономический эффект.

Key words: consulting project, management consulting, economic impact.

Для понимания целостности проекта и его эффективности нам необходимо рассмотреть специфические факторы определённого проекта, а так же цели и показатели эффективности данного проекта. К примеру, в деятельности консалтинговой фирмы немаловажным фактором является управленческая деятельность организации, так как необходимо находить решения проектных задач. Эффективность решений этих задач позволяет говорить об экономическом успехе компании.

Проблематика расчётов эффективности проектов и услуг заключается в различии как единиц, так и величин измерения эффективности услуги. Проекты необходимо выделять не только по направлению в сфере, но и по времени выполнения (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные), а также по цели данного проекта.

К эффективности какого-либо консалтингового проекта можно выделить особый подход, составляющим которого являются:

1. Результаты любого вида консалтинга должны быть представлены в цифровом выражении – в операционных, финансовых или иных показателях
2. Затраты клиента необходимо окупить в несколько раз - эффект от полученной услуги должен многократно покрыть ее стоимость.
3. Главная цель услуг – изменение отрицательной тенденции к противоположной;

4. Эффект консалтинговой услуги - это разница затрат. Большого успеха возможно достичь снижением себестоимости производимой продукции до и после проведения проекта [1, с.82].

Методы оценки эффективности услуг консультантов, следует рассматривать с двух позиций: как экспертные, так и расчётно-аналитические, в зависимости от объекта консультирования. Так как основополагающей работой консалтинга является нахождение наиболее эффективного управленческого решения, необходимо рассмотреть оценку управленческого консалтинга.

1. Метод оценки эффективности управленческого консультирования при помощи расчётно-экономических показателей.

Оценка проекта начинается с формирования задачи, а также с определения планируемых результатов по его окончании. К примеру, у владельца некоего производственного предприятия без видимых на то причин снижается прибыль. Клиент желает исправить данную ситуацию, помимо этого ему необходим последующий рост прибыли. Формируются задача и результат, который клиент ожидает получить. В данном случае, снижение прибыли может являться следствием или падения выручки, или увеличения себестоимости продукции (если не указаны иные данные). Таким образом, эффект управленческого консультирования будет определяться по формулам (1) и (2) в зависимости от целей проекта:

$$E = \Delta N,$$

$$E = \Delta S,$$

где E – экономический эффект; ΔS – изменение себестоимости до и после проекта; ΔN – изменение выручки до и после проекта [2].

В данном случае экономический эффект – это изменение исчисляемого экономического показателя предприятия, позволяющее определить работу консультантов. Тогда, эффективность услуги можно оценить через ее рентабельность:

$$R_{\text{конс.пр.}} = \frac{E}{C_{\text{конс.пр.}}}$$

Где $R_{\text{конс.пр.}}$ – рентабельность консультационного проекта; E – экономический эффект; $C_{\text{конс.пр.}}$ – затраты на проведение консультационного проекта.

На лицо неточность определения эффекта проекта, даже при наличии изменений в результатах производства. Каждая хозяйственная операция – это открытая система, и при воздействии факторов, не связанных с консультированием, достаточно трудно отделить вклад консалтинговой компании от вклада работников предприятия. Единственный путь устранения данной неточности – использование коэффициентов экспертных оценок [1, с.91].

2. Метод экспертной оценки эффективности управленческого консультирования.

Под экспертным оцениванием понимается совокупность процедур, направленных на получение информации от членов экспертной группы, в которую входят руководители предприятия и непосредственно консультанты. За основу исходной информации – оценки экспертов внутри компании (табл.1). За систему исчисления берётся 3 уровневая оценка эффективности управленческого процесса (+1-эффективное, 0 – нейтральное, -1 - неэффективное)

Таблица 1. Оценка эффективности управленческого консультирования

Показатели СУ	Оценка эталона	Оценка объекта	Оценка прогноза	Оценка результатов	Динамика УК
Планирование	1,0	+ 1,0	+ 1,0	+ 1,0	0
Организация	1,0	0	+ 1,0	0	0
Координация	1,0	- 1,0	0	0	+ 1,0
Мотивация	1,0	0	+1,0	+1,0	+ 1,0
Контроль	1,0	- 1,0	0	0	+ 1,0
Персонал	1,0	0	+ 1,0	+ 1,0	+ 1,0
АМУ	1,0	+ 1,0	0	- 1,0	+ 2,0
ЭМУ	1,0	0	+ 1,0	+1,0	+ 1,0
С/Псих. МУ	1,0	- 1,0	+ 1,0	0	+ 1,0
Руководитель	1,0	+ 1,0	+ 1,0	+ 1,0	0
Итого	10,0	0,0	7,0	4,0	8,0

Графически это изображается в виде шкалы, задающей на плоскости области эффективного и неэффективного консультирования (Рис. 1). Стоит уточнить, что для графического способа берутся среднеарифметические значения.



Рисунок 1. Шкала эффективности УК.

Графические результаты табличных показателей изображены на рис. 2.

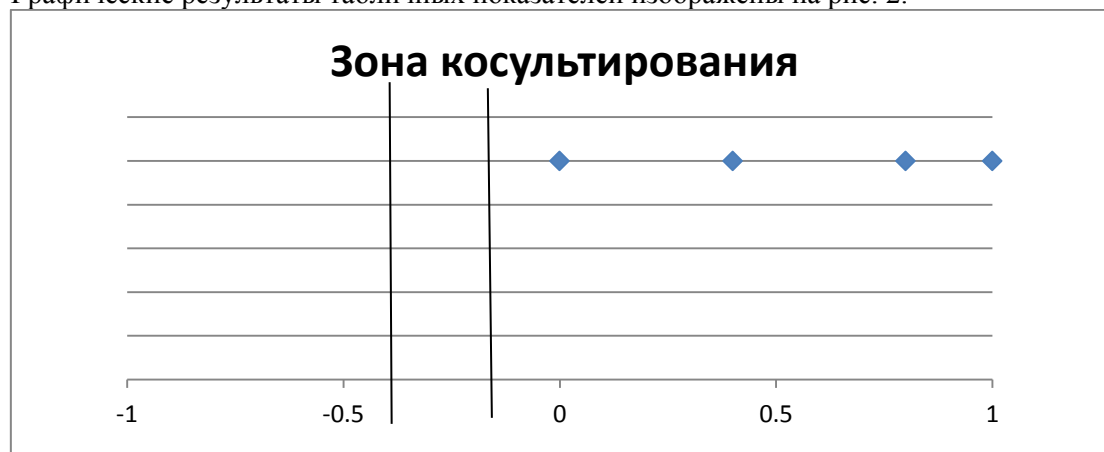


Рисунок 2. Графические результаты эффективности управленческого консультирования.

Данные точки показывают, что по определённому проекту задача внешнего консультирования выполнена в полном объеме.

Эти данные позволяют наглядно продемонстрировать сильные и слабые стороны эффективности проекта, также проследить динамику работы компании.

Следующий предлагаемый метод оценки эффективности управленческого консультирования основывается на соотношении первоначального и последующего состояния системы управления предприятия. Экономический эффект в случае экспертной оценки будет выглядеть следующим образом:

$$E = \Delta S \cdot K_{УК} \cdot K_{уч.конс.}$$

$$E = \Delta N \cdot K_{УК} \cdot K_{уч.конс.}$$

где E – экономический эффект; ΔS – изменение себестоимости до и после проекта; ΔN – изменение выручки до и после проекта; $K_{УК}$ – доля управленческого консалтинга в результатах работ; $K_{уч.конс.}$ – доля участия консультанта в формировании экономического эффекта [4; 2,с.301].

Данные показатели позволяют вывести наиболее подходящую внешнюю политику. Практическое применение возможно при нынешних условиях, т.к. наблюдается постоянный спрос на данный вид услуги. Уровень рентабельности компании в большинстве случаев высок, т.к. основа себестоимости продукции – заработная плата.

Управленческое консультирование сильно зависимо от компетентности субъекта (консультанта). Внешние показатели экспертной оценки позволяют оценить эффективность работы консультанта.

Список литературы

1. Липсиц И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
2. Попов В.М., Ляпунов С.И., Млодик С.Г. Бизнес-планирование: Учебник. / Под ред. Попова В.М. и др. - М.: Финансы и статистика, - 3-е изд., перераб. и доп. - 2012- 816 с.
3. Бизнес-план консалтинговой фирмы [Электронный документ] / Русский startup - URL: <http://www.russtartup.ru/businessplan/bp/uslugi/biznes-plan-konsaltingovoj-firmy.html> свободный. (Дата обращения: 27.04.2016 г.)

4. Бизнес план консалтинговой компании Acme Consulting: [Электронный документ] / Портал «Боссбизнес» - URL: [http:// bossbusiness.ru/biznes...konsaltingovoi-kompanii.doc](http://bossbusiness.ru/biznes...konsaltingovoi-kompanii.doc) (Дата обращения 27.04.2016)

КОРОСТЕЛЁВА В.В.

ФГАОУ ВО «ЮУрГУ(НИУ)»

Южно-Уральский государственный университет

Юридический институт

Правоохранительный колледж

KOROSTELEVA V. V.

Southern Ural State University

Legal institute

Law-enforcement college

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОТБОРА СПЕЦИАЛИСТОВ В ООО ЧОП «МЕЧЕЛ»

IMPROVING SELECTION OF SPECIALISTS LLC PSE «MECHEL»

Аннотация

В работе представлен результат исследования методов привлечения персонала в ООО ЧОП «Мечел». Предлагаемые мероприятия по совершенствованию системы отбора специалистов, при реализации позволят понизить уровень текучести кадров и повысить эффективность деятельности предприятия.

Abstract

The results of the research staff of attraction techniques LLC PSE «Mechel». Proposed measures to improve the system of selection of experts, when implemented, will reduce the level of staff turnover and improve the efficiency of the enterprise.

Ключевые слова: процесс привлечения персонала, альтернативы закрытия вакансий, каналы поиска сотрудников.

Keywords: staff involvement process, closing vacancies alternative search channels employees.

Кадры современной организации – это высококвалифицированные работники, обладающие определенными производственными навыками, представляющие интерес для работодателя и не склонные к нарушению трудовой дисциплины либо к потенциальной текучести.

Отбор персонала считается одним из важных моментов в создании эффективной работы в организации, так как именно от персонала зависит успех организации [9]. Процесс подготовки к отбору работника, в частности, ООО ЧОП «Мечел», является важным из-за специфики деятельности компании и соответственно предъявляемых требований к кандидату.

Таким образом, актуален вопрос совершенствования системы отбора персонала.

В связи с этим, мы поставили цель – провести анализ внедрения современных технологий отбора персонала в ООО ЧОП «Мечел».

Современный процесс отбора персонала – это целый комплекс мер, принимаемых организацией для закрытия вакансий кандидатами, отвечающими определенными требованиями. Процесс привлечения персонала различен во всех организациях. Критериями выбора технологий привлечения служат различные показатели, которые зависят от финансового положения компании, ее уровнем на рынке труда, а также и требованиями самого нанимаемого менеджера, а сами технологии процесса привлечения зависят от внешних и внутренних факторов [2].

Одна из основных составляющих в процессе привлечения персонала – определение соответствие работников и рабочих мест, с высокими издержками найма и двусторонне асимметричной информацией.

Принципы экономической эффективности требуют того, чтобы на рынке труда определялись наилучшие соответствия между работником и работодателем, но агенты на рынке несут определенные издержки в связи с ненаблюдаемыми характеристиками друг друга. Трудность привлечения персонала состоит в том, что агенты могут намеренно вводить друг друга в заблуждение, сообщая недостовер-

ную информацию о себе. Для этого работодателю приходится прикладывать усилия для выявления истинной производительности кандидатов [4].

При привлечении кандидата, который должен обладать высокоспецифическими знаниями, проще обращаться на внутренний рынок труда или выбирать стратегию корпоративного обучения работников. Обучение за счет работодателя в фирмах рассматривается как альтернатива найму квалифицированных работников. Зависит от издержек поиска и подбора персонала: увеличение издержек найма на 1 стандартное отклонение ведет к предложению фирмой 6 дополнительных мест для обучения неквалифицированных сотрудников внутри компании. Тем самым объясняют парадокс инвестиций фирм в общий человеческий капитал своих сотрудников. Например, в случае жестко регулируемых рынков труда фирмы могут быть заинтересованы в обучении своих сотрудников с тем, чтобы избежать затратных увольнений в случае найма неподходящих квалифицированных кандидатов [8].

Технология привлечения персонала организации предполагает удовлетворение требований обеих сторон трудовых отношений. В связи с этим целесообразно применить общую концепцию сегментирования рынка.

Кадровая составляющая метода оценки кандидата при отборе включает в себя: профессиональные знания, умения и навыки, обуславливающие профессиональную компетентность (квалификационный потенциал); познавательные способности (образовательный потенциал) [3].

При этом можно отметить, что стандарт любой должности подразумевает определенный набор компетенций необходимых для успешной деятельности в данной должности и оценка их работодателем. Это является основой отбора персонала [6].

Сложившаяся внешняя среда в конце 2016 г. для компании ЧОП «Мечел» в целом положительна, но при этом усиление конкурентной борьбы на рынке и появление новых фирм-конкурентов также имеют большое влияние, это достаточно важные факторы, влияющие на стратегию развития компании ЧОП «Мечел».

Таким образом, развитие кадрового капитала компании ЧОП «Мечел» как основы деятельности станет более значимым для устойчивого функционирования.

В целях эффективной деятельности отдела кадров компании ЧОП «Мечел» и рациональной организации документов в делопроизводстве службы составлены инструкции по делопроизводству, перечни документов со сроками хранения, номенклатура дел. Делопроизводство отдела кадров компании ЧОП «Мечел» автоматизировано с помощью системы 1С.

В отделе кадров компании ЧОП «Мечел» на каждого специалиста разработаны и своевременно пересматриваются должностные инструкции, имеется Положение по службе.

Одним из методов оценки внутренней среды компании ЧОП «Мечел» является SNW-анализ, который позволяет выделить сильные стороны организации, нейтральные позиции и ее слабые стороны.

Проводя анализ состава работников по категориям и стажу работы в отрасли можно отметить, что основная стажевая группа – это работники до 5 лет: 32,79 % - руководители и специалисты; 41,51 % - охранники. Количество работников со стажем более 25 лет составляет 40 чел.

Идет стабильное омоложение коллектива, что объясняется увеличением численности работающих в возрасте до 35 лет.

В период 2013-2016 гг. на предприятии велась целенаправленная работа с кадрами по всем направлениям деятельности: комплектование, обучение, переподготовка кадров, работа с резервом и др. В качестве положительных моментов можно отметить следующие факторы развития кадровой ситуации:

- стабильную работу коллектива, коэффициент постоянства персонала - 99,61 %; текучесть 1,56 %;
- целенаправленную работу с резервом кадров;
- высокие показатели специалистов с высшим образованием – 94,47 % (в 2014 году - 94,03 %);
- 6 молодых рабочих подготовлены и переведены на должности охранников 6 категории;
- проведение 11 конкурсов профессионального мастерства среди охранников ЧОП, с участием 231 человека;
- охват обучением всех категорий работающих более 47 %;
- проведение спортивно-оздоровительной, профилактической работы в коллективе.

Таблица 1 - Недостатки системы кадрового менеджмента ООО ЧОП «Мечел» (матрица Глайстера)

Область	Характеристика недостатка	Пути решения
1. Структура системы отбора	● Не четкая работа при распределения функциональных обязанностей между персоналом и менеджером по персоналу а так же руководителями подразделений. ● Невыполнение работы менеджера с персоналом их обучение, планирования карьеры сотрудников.	● Формирование единой системы НПА компании
2. Процедура отбора персонала	● Общепринятая система проведения собеседования с соискателями ● Невнимательное отношение к личностным характеристикам предварительных сотрудников к примеру: способности к выполнению тех или иных функций, черты характера, особенности внимания и т.п. ● Проблемные зоны процедуры: временной аспект, усложненный процесс отбора из-за неиспользования современных кадровых технологий при оценке в процессе отбора, отсутствие информ. системы по работе с кадровыми документами, отсутствие методической базы отбора	● Внедрение современных технологий и методов отбора. ● Использование IT решения. ● Более полная реализация потенциала коллектива ЧОП
3. Система обучения и развития персонала	● Отсутствие внешнего резерва. ● Отсутствие личностного роста работника, карьерного роста.	● Оптимизация работы с резервом, формирование базы данных по кандидатам. ● Внедрение технологии управления карьерой перспективных сотрудников ЧОП.
4. Мотивация	● Отсутствие программ нематериального стимулирования сотрудников, в т.ч. выработки лояльности, «эмоциональной привязанности» к организации.	● Формирование высокомотивированной внутренней среды ЧОП, использование технологии маркетинга персонала.

Таких результатов удалось добиться так же за счет проведения отбора персонала компании ЧОП «Мечел» [7].

Можно выявить четыре основных недостатка по отбору персонала в ООО ЧОП «Мечел», а именно: временной аспект, усложненный процесс отбора и отсутствие внешнего резерва, а также отсутствие методической базы, в которой это могло быть закреплено.

В ООО ЧОП «Мечел» используется программа «1С:Предприятие 8.0», которая регулирует все документационные вопросы организационного характера. Но, тем не менее, отсутствует специальная конфигурация для работы по отбору персонала, которая бы способствовала более эффективной и быстрой работе с кадрами, а также сохраняла бы данные об уже имеющихся анкетах и резюме.

На практике отсутствуют тесты, которые необходимо проводить по алгоритму работы с персоналом, который указан в документах организации. Уже это является недостатком и зачастую является причиной текучести кадров (молодых специалистов).

Не имеется документа, который бы регламентировал планы по развитию и модернизации процесса конкретно по отбору персонала в ООО ЧОП «Мечел».

Введение данных документов будет служить базисом при построении надстройки, а именно эффективного отбора персонала, что снизит текучесть, повысит производительность труда и укрепит имидж компании. Таким образом, нами были выведены недостатки и пути их решения. В данной таблице мы видим, что существующая система во многом слабая.

Таким образом, в результате проведенного анализа выделены проблемы системы управления персоналом в ООО ЧОП «Мечел».

Руководящие лица ООО ЧОП «Мечел» используют так называемый «технический» подход отбора персоналом. Он осуществляется путем строгого соответствия персонала техническим характеристикам - уровень квалификации, возраст, стаж, образование, и применению контроля на всех этапах системы управления персоналом [9].

Для правильного отбора необходимо руководствоваться также и методами отбора, такими как проверка рекомендаций и послужного списка, личная беседа, тест на качество проводимой работы и навыки, отбор без беседы, тест на знание специфики работы, психологические тесты, тест на личные качества, тест на детекторе лжи и т.д [5].

Стратегия развития ООО ЧОП «Мечел» должна быть основана на продолжении органичного роста, повышении степени использования располагаемых ресурсов ООО ЧОП «Мечел», увеличении и поддержании эффективности деятельности, а также постоянном расширении доступа к наиболее привлекательным ресурсам для развития

Миссия ООО ЧОП «Мечел» обеспечение потребителей охранными услугами соответствующей современным технологическим и потребительским предпочтениям.

Предлагаемая стратегия «фокусировки на лидерстве» развития ООО ЧОП «Мечел» должна включать следующие основные стратегические направления развития:

- Традиционные рынки сбыта компании: поддержка достигнутого уровня.
- Развитие инновационных форм менеджмента ООО ЧОП «Мечел»: IT-сервисы, автоматизация основных бизнес-процессов позволят не только повысить продажи, но и сократить издержки.
- Активный интегрированный внутренний маркетинг персонала ООО ЧОП «Мечел»: учет изменений личных интересов и мотиваторов сотрудников.
- Показатели эффективности кадровой деятельности ООО ЧОП «Мечел» должны быть повышены за счет оптимизации нецелевых издержек компании в кадровой сфере.
- Развитие персонала ООО ЧОП «Мечел»: повышение качества человеческого капитала, повышение мотивированность, обучение и повышение лояльности персонала позволять более эффективно реализовывать кадровый потенциал.

Таким образом, стратегия развития ООО ЧОП «Мечел» предполагает ориентацию на рост качества кадрового состава компании. Можно сделать вывод, что развитие ООО ЧОП «Мечел» в рамках стратегии будет заключаться в предложении на рынке новых ценностей, как для клиентов, так и для себя. Это выделит фирму на фоне конкурентов, и одновременно сможет понизить издержки, что в условиях «кризиса» является важным фактором дальнейшего развития ООО ЧОП «Мечел».

Так же в рамках усовершенствования рекомендуется создать свой сайт ООО ЧОП «Мечел» и ввести заявку на вакансии на сайте компании, а также, для облегчения труда менеджера по персоналу и анкеты по приему сотрудников. Данное предложение будет затратным лишь единожды при приглашении специалиста по информационным технологиям, но сэкономит время специалиста по работе с кадрами.

Предлагаем следующие мероприятия:

- Регламентировать процесс отбора в одном документе «Положению о проведении отбора персонала»;
- Реализовать модель оценки компетенций в процессе отбора персонала компании. В качестве рекомендаций по совершенствованию отбора персонала компании предлагается расширить перечень применяемых современных кадровых технологий и внедрить элементы управления по компетенциям в процесс отбора.
- Реализовать автоматизацию процесс отбора при помощи технологии корпоративного интернет-тестирования SAB (Smart Assessment Bridge).

Усовершенствование кадровой системы может проявиться в дополнительной прибыли от инноваций уже через год. Планируется, что в результате изменений в системе методов отбора ООО ЧОП «Мечел» повысится их эффективность затрат на персонал, что позволит снизить потери к 2018 г. до уровня в 34 % от данных за 2016 г. Так предполагаемая прибыль за 2018-2019 гг., когда система выйдет на постоянный режим, составит 528,768 тыс. руб. за счет повышения качества отбора кандидатов и снижение финансовых потерь от текучести кадров компании. К 2019 г потери уменьшатся на 98%.

Таким образом, предлагаемые в работе мероприятия по усовершенствованию кадровой системы, позволят значительно повысить эффективность деятельности персонала, а значит и организации в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудовой кодекс РФ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 02.05.2015)[Текст]// Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.
2. Аксенова О.А. Справедливость при взаимодействии с подчиненными [Текст] // ЭКО. - 2014. - N 9. - С.180-189.
3. Бабанов В.Н. Производительное хозяйствование: монография [Текст] / В.Н. Бабанов, Д.В. Воронкина - Тула: Изд-во ТулГУ, 2014. - 345 с.
4. Боковня А.Е. Мотивация - основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и о мания единой системы мотивации компании). [Текст] - М.: ИНФРА-М, 2013. - 144с.
5. Виханский, О.С. Менеджмент [электронный ресурс] URL: <https://www.homework.ru/finished-works/310882/> (дата обращения: 5.02.2017)
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия[Текст]: учебное пособие –Новосибирск: НГАЭиУ, 2009. – 312 с.
7. Материалы ООО ЧОП «Мечел» – Машинопись: текущий архив. 2016
8. Попов С.Г. Социальный менеджмент [электронный ресурс] URL: <http://examenna5.net/work/4160> (дата обращения: 4.02.2017)
9. Райченко, А.В. Административный менеджмент [Текст]/ А.В. Райченко. М. : ИНФРА-М, 2009.
10. Шкатулла В.И., Настольная книга менеджера по кадрам [Текст]– М.: «НОРМА» 2010 – 399 с.

КРАЙНОВА Д.В., БАРЧУКОВА Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRAINOVA D.V., BARCHUKOVA T.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РАЗВИТИЕ КОМАНДНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУПП И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ НАПРАВЛЕННОСТИ РОЛЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИИ

DEVELOPMENT TEAM BUILDING STUDENT GROUPS AND DETERMINE CONFORMITY OF THE FOCUS OF THE ROLE REQUIREMENTS OF THE FUTURE PROFESSION

Аннотация

В работе представлен анализ концепции командных ролей Р.М.Белбина и результаты социологического исследования с использованием данного метода, проведенного с целью оценки командного потенциала студенческих групп и определения соответствия направленности ролей требованиям будущей профессии. Проведенный анализ позволил сформулировать ряд предложений по развитию личностных качеств студентов для развития профессиональных навыков и обретения статуса конкурентоспособного специалиста в своей области деятельности.

Abstract

The paper presents an analysis of the concept of team roles R.M.Belbina and results of sociological research using this method, conducted in order to assess the capacity of the command of student groups and to determine the appropriate direction role requirements of the future profession. The analysis allowed to formulate a number of proposals for the development of personal qualities of students to develop the skills and gain the competitive expert status in their field of activity.

Ключевые слова: командные роли, концепция Р.М. Белбина, командный потенциал, личностные качества, профессиональные навыки.

Keywords: team roles, the concept of RM Belbin, command potential, personal qualities, professional skills.

Эффективность деятельности организации обеспечивается эффективной деятельностью сотрудников. Если группа работает в условиях, при которых цены, рынки, производственные процессы, продукция и другие окружающие явления и процессы стремительно меняются, также если присутствует конкуренция, давление или же есть острая необходимость найти решение в короткие сроки, то в этом случае невозможно обойтись без сбалансированных командных ролей [6].

Президент, председатель правления Сбербанка Герман Греф считает, что современная организация, получающая высокую прибыль, должна инвестировать в своих сотрудников, обеспечивая их эффективную работу.

На сегодняшний день одним из самых популярных ролевых подходов к командообразованию является концепция командных ролей Рэймонда Мередита Белбина.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что командообразование является одной из основных тенденций современных организаций, а модель, которую создал Р. М. Белбин, помогает дать персональные рекомендации по развитию личностного командного потенциала для каждого члена группы.

Цель проведенного нами исследования – проанализировав потенциал студенческих групп по методу Р. М. Белбина, выявить их сильные и слабые стороны, оценить командный потенциал и определить соответствие направленности ролей требованиям будущей профессии.

Для достижения поставленной цели, мы использовали следующие методы исследования: теоретический анализ и обобщение научной литературы, социологический опрос (тестирование по методу Р. М. Белбина).

Командная роль – это модель поведения, которая отражает способ выполнения своей работы, охватывает: вклад в работу команды и взаимоотношения между участниками команды [2]. Командная роль определяется врожденными качествами и приобретенным поведением.

Один человек никак не может обладать всеми качествами, которые могут быть необходимы для эффективной работы всей команды. Несмотря на это есть большие шансы выявить эти качества у нескольких отдельных людей, притом в максимально возможном количестве.

Р.М. Белбин анализировал успешные и неуспешные команды, которые либо работали в реальных организациях, либо создавались в экспериментальных ситуациях в специально для этого деловой игре — «Тимополии» [1]. Результатом исследования стала опубликованная в 1981 г. книга «Команды менеджеров». Несмотря на огромную популярность, ученый продолжал совершенствовать данный труд в течении последующих лет.

Большая популярность модели вызвана её достаточно интересной и сильной стороной - диагностическим инструментарием. Р. Белбин опубликовал собственный опросник, ключи и нормы к нему, благодаря чему можно установить соответствие способностей людей тем или иным командным ролям. Модель, которую создал Р. Белбин, помогает дать персональные рекомендации по развитию личностного командного потенциала для каждого члена группы.

По итогу своих исследований Р. Белбин выделил восемь командных ролей. Рассмотрим их основные характеристики.

1) Реализатор – это тот член команды, который реализует идеи на практике, воплощает их в жизнь. Для него интересы организации стоят на первом месте, а о своих интересах он заботится гораздо меньше, нежели большинство его коллег. Для реализатора характерны такие черты как дисциплинированность, надёжность, исполнительность, практичность, организованность.

2) Контролёр – старательный, внимательный и добросовестный человек, который предотвращает и исправляет ошибки командной работы. На ряду с выявлением очевидных (поверхностных) проблем и несоответствий, он обращает внимание на всевозможные мелочи, неприметные элементы и другие потенциально опасные зоны.

3) Мотиватор – главный зачинщик разного рода мероприятий, обладает сильной потребностью в достижениях. Этот динамичный и отзывчивый человек не склонен к пассивности и бездействию.

4) Аналитик – внимательный, прозорливый и объективный член команды, благодаря своей рассудительности, аналитическому складу ума и стратегическому мышлению, способен выбирать наиболее выгодный вариант из предложенных, а не слепо поддерживать свою собственную идею.

5) Генератор - талантливый, креативный член команды, отличающийся нестандартностью и гибкостью мышлением. Он вносит новаторские элементы, генерирует идеи, ищет новые, нестандартные пути решения проблем.

6) Исследователь ресурсов достаточно предприимчив, что позволяет видеть ему новые возможности, черпать идеи и ресурсы из внешней среды. Он успешно проводит переговоры и налаживает важные контакты, ему удаётся легко получить интересующую его информацию от собеседника.

7) Координатор – спокойный и уверенный в себе член команды, он управляет и при этом имеет лидерские качества, имеет большую мотивацию для достижения целей. Он может отодвинуть на второй план собственные амбиции, работать в одном ряду с сильными личностями, не борясь и не конкурируя с ними.

8) Душа компании – отзывчивый, лояльный и чувствительный человек, способный предотвращать конфликты и разряжать обстановку. Такой человек способен не только сгладить конфликт между членами команды, но и помочь им построить дальнейшую совместную работу в группе.

Позже Р.М.Белбин выделил девятую командную роль:

9) Специалист – это профессионал определенной области, преданный своему делу. Обычно он обладает редкой квалификацией и старается поддерживать свой профессиональный уровень.

По теории Р. Белбина, существует три категории командных ролей: роли социальной направленности - координатор, душа команды, исследователь ресурсов; интеллектуальные роли - аналитик, генератор, специалист; роли, ориентированные на активные действия - мотиватор, реализатор, контролер (рисунок 1).



Рисунок 1 - Категории командных ролей

Р. Белбин утверждает, что для создания успешной команды важно, чтобы роли были совместимы. Интересно, что успешное партнерство вполне возможно и у тех членов команды, кто испытывает взаимную неприязнь, но профессионально дополняет друг друга.

По Р.М.Белбину для построения эффективной команды необходимо для начала найти и поддерживать необходимый баланс ролей для конкретной ситуации. Ученый считает, что к командной работе способны лишь 7 человек из 10, которые в свою очередь могут иметь 2-3 сильные роли, и 2-3 роли, к которым они абсолютно не приспособлены. Меньше 1/3 людей проявляют себя более эффективно при индивидуальной работе.

На практике данную модель можно использовать в следующих ситуациях:

1. обратиться к ней, чтобы продумать балансировку ролей для успешного старта и продолжения работы;
2. использовать модель, чтобы разрешать межличностные разногласия внутри уже существующей команды;
3. воспользоваться концепцией, чтобы развивать себя как командного игрока;
4. поможет выявить сильные и слабые стороны коллектива.

Командой можно назвать любой коллектив, члены которого имеют общие цели, регулярно взаимодействуют друг с другом, имеют лидера и т.д.

Одним из таких коллективов является студенческая группа. Изначально складывается отношение к группе в целом.

Одним из первых критериев по которому оценивают студента – это его группа, ведь как правило, на первоначальном этапе трудно проанализировать способности каждого человека индивидуально, а вот в целом впечатление о группе непременно останется, позже оно может смениться или же остаться прежним, но так или иначе у группы будет существовать свой «имидж». Поэтому желание студентов учиться в преуспевающей группе становится их общей целью.

Успеваемость в учёбе, участие в научной деятельности, спортивной и культурной жизни университета – одни из главных целей, которые ставит перед собой группа. Для достижения этих целей

команда планирует определенные действия, а, чтобы результативно осуществить задуманное им необходимо занять в команде некие неформальные роли. На данном этапе им может помочь концепция командных ролей Р.М. Белбина.

Для определения командных ролей, мы предложили студентам Челябинского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации пройти тест Р. М. Белбина (Приложение А).

Одной из целей тестирования было выявление сильных и слабых стороны команды студентов, с целью усовершенствования её деятельности.

Результаты тестирования группы направления «Экономика» (рисунок 2), состоящей из 19 студентов, показали, что количество людей, способных к интеллектуальным ролям меньше, нежели способных к ролям, ориентированных на активные действия, однако их вполне достаточно (более 1/3 от общего числа) для эффективного функционирования команды в целом. Количество студентов, имеющих способности к работе с людьми почти такое же, как и тех, кто этих способностей не имеет (таблица 1).



Рисунок 2 - Результаты тестирования группы направления «Экономика»

С помощью тестирования выявлены сильные и слабые стороны команды студентов.

Таблица 1 - Анализ распределения студентов направления «Экономика» по ролевой направленности

Группы социальных ролей по направленности	Количество студентов, имеющих способности к командной роли	Количество студентов, не имеющих способности к командной роли
Роли социальной направленности (координатор, душа команды, исследователь)	15	17
Интеллектуальные роли (аналитик, генератор)	7	12
Роли, ориентированные на активные действия (мотиватор, реализатор, контролер)	19	12

Роли в группе достаточно сбалансированы, однако будет разумно развивать роли интеллектуальной направленности, так как большинство респондентов считают, что они не предприимчивы и не умеют мыслить стратегически.

Это позволит повысить эффективность деятельности команды.

Следующая цель исследования заключалась в оценке командного потенциала студентов различных направлений и в выявлении соответствия направленности ролей требованиям будущей профессии.

Результаты исследования показали, что студенты направления «Государственное муниципальное управление» имеют большую предрасположенность к такой роли, как «душа команды», ведь они в своей будущей профессиональной деятельности достаточно часто будут работать с людьми.

Также, студенты направления «ГМУ», как и любые другие управленцы, отличаются креативностью и имеют тяготение к роли «Генератор идей». Однако черпать идеи и ресурсы из внешней среды получается лишь у немногих (рисунок 3).

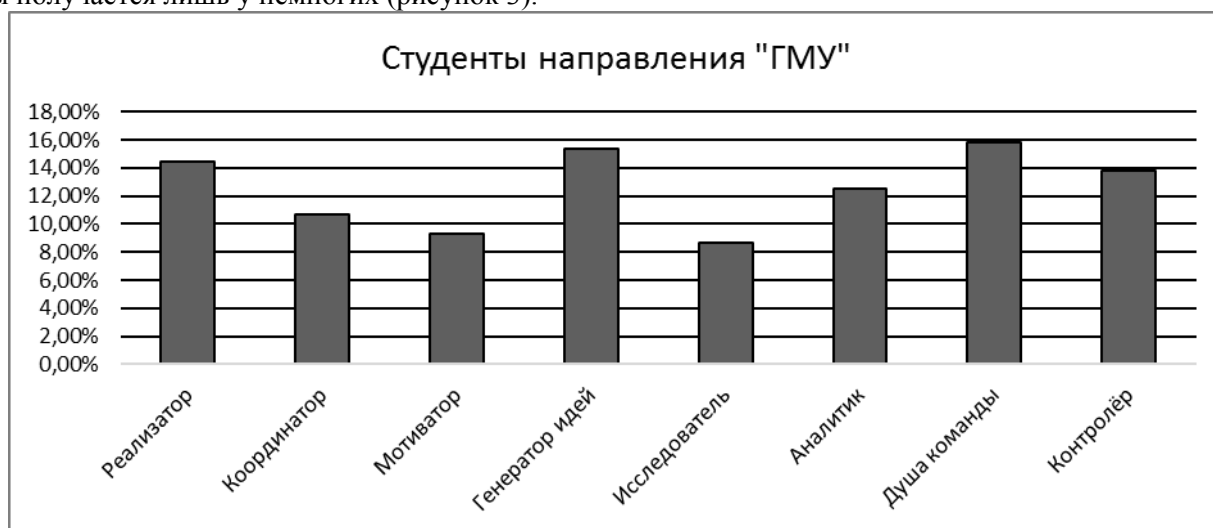


Рисунок 2 - Командный потенциал студентов направления «ГМУ»

Направленность ролей, которые, согласно статистике, предпочтительны студентам группы «ГМУ», вполне соответствуют требованиям будущей профессии, однако для развития профессиональных качеств студентам необходимо уделить внимание ролям социальной направленности.

Результат проведенного анализа показал, что студенты направления «Экономика» отличаются тяготением к такой роли, как «Реализатор». Такие люди дисциплинированы, надёжны, исполнительны, практичны, зачастую консервативны.

При этом им близка роль «Контролёр», они нацелены на лучший результат и поэтому внимательны ко всем мелочам.

Однако далеко не все отметили у себя наличие аналитических способностей, в следствие чего стоит отметить, что направленность ролей, которые преимущественно предпочтительны студентам данной группы, нельзя назвать идентичными требованиям будущей профессии.

В данном случае, благодаря проведенному опросу по тесту Р. М. Белбина выявлены роли, которые должны освоить большинство студентов данной группы, чтобы максимально соответствовать требованиям будущей профессии и быть конкурентоспособными специалистами (рисунок 3).

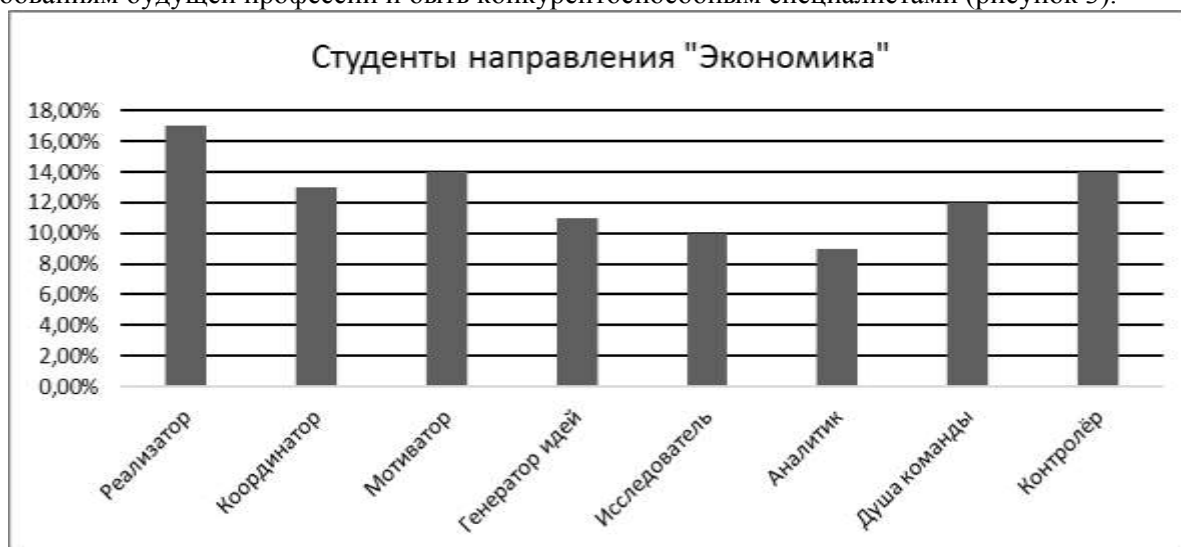


Рисунок 3 - Командный потенциал студентов направления «Экономика»

По результатам анализа, студенты направления «Менеджмент» отличаются тяготением к ролям, ориентированным на активные действия.

Это свидетельствует о том, что эти люди последовательно и стабильно работают во благо команды, мотивируют и доводят налаженную деятельность до завершения, исправляя ошибки во время

функционирования группы. Они умеют находить подход к людям, однако такие люди могут быть весьма раздражительны. К тому же им пока достаточно тяжело искать новые пути решения проблем (рисунок 4).

Такая характеристика свидетельствует о том, что направленность ролей, к которым тяготеют студенты данной группы, соответствует требованиям будущей профессии.

Однако в ходе тестирования выявлено, что для большинства членов команды есть необходимость развивать себя как командного игрока, то есть уделить внимание выявленным слабым местам, что будет способствовать развитию их профессиональных качеств.

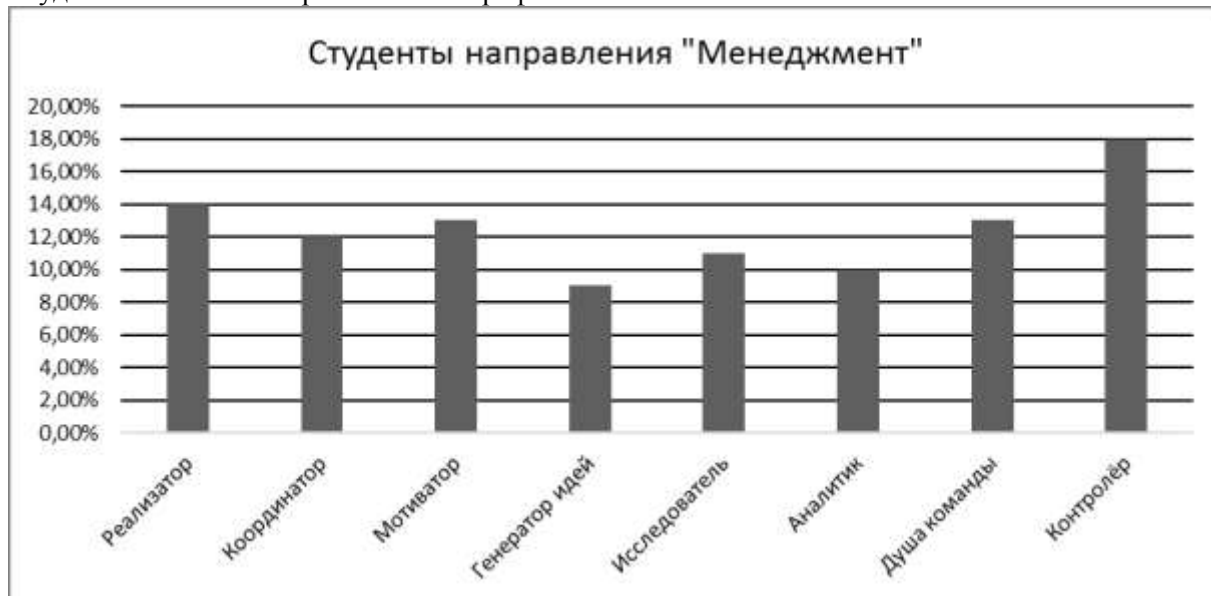


Рисунок 4 - Командный потенциал студентов направления «Менеджмент»

Таким образом, в ходе исследования, на примере группы направления «Экономика», были выявлены сильные и слабые стороны команды, благодаря чему определены действия, которые помогут усовершенствовать командную работу студентов.

На основе результатов тестирования групп трёх различных направлений был оценен командный потенциал каждой из них. Выявлено, что направленности ролей, которые преимущественно предпочитают студенты, соответствуют требованиям будущей профессии, однако студентам каждой из групп необходимо развить те или иные качества, чтобы развивать свои профессиональные навыки и быть конкурентоспособным специалистом в своей области.

Данные предложения необходимо учитывать, как самим студентам для саморазвития, так и преподавателям в учебной и внеучебной работе со студентами данных направлений обучения.

Список использованной литературы

1. Белбин Р.М., Команды менеджеров: секреты успеха и причины неудач. – М. – 2013. – 315с.
2. Командные роли // Журнал Абордаж – 2012. – 26 апреля. [электронный ресурс] URL: http://abordazh.by/articles/komandnyie_rolj/ (дата обращения: 1.11.2016)
3. Рэймонд Мередит Белбин // Журнал Компетенции PEOPLE - 2012. – 24 апреля. [электронный ресурс] URL: <http://www.salesportal.ru/archives/106> (дата обращения: 1.11.2016)
4. Командные роли доктора Белбина // Информационный портал Психолог-практик.рф – 2015. – 12 февраля. [электронный ресурс] URL: <http://brainmod.ru/tests/manual/belbin-roles/> (дата обращения: 1.11.2016)
5. Тест Белбина // Файловый архив студентов – 2015. – 15 мая. [электронный ресурс] URL: <http://www.studfiles.ru/preview/3853351/> дата обращения: 1.11.2016)
6. Чаяния российского бизнеса //Российский выпуск 19-го Ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира - 2016. [электронный ресурс] URL: <http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/ceo-survey-2016/19th-ceo-survey-rus-eversion.pdf> (дата обращения: 6.01.2017)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Тест Р. М. Белбина «Командные роли»

Цель теста заключается в определении наиболее подходящей Вам командной роли, в соответствии с Вашими личностными качествами и особенностями поведения.

Тест состоит из 7 отдельных блоков по 8 вопросов или утверждений, с которыми вы можете согласиться или не согласиться. На каждый блок у Вас есть 10 очков. Присваивать очки можно не больше, чем 4-м утверждениям в блоке. Если Вы согласны с каким-либо утверждением на все 100%, Вы можете отдать ему все 10 очков. При этом одному предложению можно присвоить минимум 2 очка. **Проверьте, чтобы сумма всех очков по каждому блоку составляла 10 баллов.**

БЛОК 1. ЧТО Я МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ КОМАНДЕ:

10	Я думаю, что я в состоянии быстро воспринимать и использовать новые возможности
11	Я легко кооперируюсь с людьми разных типов
12	Один из моих главных активов – продуцировать новые идеи
13	Я способен вовлекать людей, которые, по моему мнению, могут сделать большой вклад в достижение групповых целей
14	Мои личные способности эффективно доводить дело до самого конца
15	Я не представляю себе даже временного снижения своей популярности, даже если это приведет к увеличению прибыли
16	Обычно я чувствую, что реалистично и что дееспособно
17	Я способен предложить весомые аргументы в пользу другой линии действий, не провоцируя при этом предубеждений и предвзятости

БЛОК 2. ЧТО ХАРАКТЕРИЗУЕТ МЕНЯ КАК ЧЛЕНА КОМАНДЫ:

20	Я чувствую себя неуютно на собраниях, даже если они четко структурированы и продуманно организованы
21	Я склонен полагаться на людей, которые хорошо аргументируют свою точку зрения еще до того, как она была всесторонне обсуждена
22	Когда группа обсуждает новые идеи, я склонен слишком много говорить
23	Мои личные отношения мешают мне поддерживать коллег с энтузиазмом
24	Когда надо сделать какое-либо дело, некоторые люди считают, что я действую агрессивно и авторитарно
25	Я затрудняюсь брать на себя лидерскую роль, может потому, что слишком чувствителен к чувствам и настроениям группы
26	У меня есть склонность настолько увлекаться собственными идеями, что я забываю о том, что происходит вокруг
27	Мои коллеги считают, что я слишком забочусь о незначительных деталях и боюсь риска, что дело может быть испорчено

БЛОК 3. КОГДА Я РАБОТАЮ С ДРУГИМИ НАД ПРОЕКТОМ:

30	Я могу хорошо влиять на других людей, при этом, не оказывая на них сильного давления
31	Мое «шестое чувство» подсказывает и предохраняет меня от ошибок и инцидентов, которые иногда случаются из-за небрежности
32	Во имя достижения главных целей, я готов ускорять события, не тратя время на обсуждения
33	От меня всегда можно ожидать чего-либо оригинального
34	Я всегда готов поддержать хорошее предложение, которое принесет выгоду всем
35	Я постоянно отслеживаю последние идеи и новейшие достижения
36	Я думаю, что мои способности к суждениям и оценкам могут внести большой вклад в принятие правильных решений
37	На меня всегда можно положиться на завершающем этапе работы

БЛОК 4. МОЕ ОТНОШЕНИЕ И ИНТЕРЕС К ГРУППОВОЙ РАБОТЕ:

40	Я искренне желаю узнать моих коллег получше
41	Я не боюсь ни оспаривать точку зрения другого человека, ни остаться в меньшинстве
42	Обычно я могу доказать несостоятельность неудачного предложения
43	Я думаю, что я способен хорошо выполнить любую функцию ради выполнения общего плана
44	Часто я избегаю очевидных решений и прихожу вместо этого к неожиданным решениям

	проблемы
45	Я стремлюсь все что я делаю доводить до совершенства
46	Я готов использовать контакты вне группы
47	Хотя я всегда открыт различным точкам зрения, я не испытываю трудностей при принятии решений

БЛОК 5. Я ЧУВСТВУЮ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ РАБОТЫ, ПОТОМУ ЧТО:

50	Мне нравится анализировать ситуации и оценивать возможные направления деятельности
51	Мне интересно находить практические пути решения проблемы
52	Мне приятно чувствовать, что я помогаю созданию хороших отношений на работе
53	Часто я имею сильное влияние на принимаемые решения
54	Я имею открытые, приветливые отношения с людьми, которые могут предложить что-то новенькое
55	Я могу убеждать людей в необходимости определенной линии действий
56	Я чувствую себя хорошо дома, когда я могу уделить максимум внимания заданию
57	Я люблю работать с чем-либо, что стимулирует мое воображение

БЛОК 6. КОГДА ЗАДАНИЕ ТРУДНОЕ И НЕЗНАКОМОЕ:

60	Я откладываю дело на время и размышляю над проблемой
61	Я готов сотрудничать с людьми, которые более позитивно и с большим энтузиазмом относятся к проблеме
62	Я пытаюсь сделать задание проще, подыскивая в группе людей, которые могут взять на себя решение части проблемы
63	Мое врожденное ощущение времени позволяет мне выдерживать сроки выполнения задания
64	Я думаю, мне удастся сохранить ясность мысли и спокойствие
65	Даже под давлением внешних обстоятельств я не отступаю от цели
66	Я готов взять лидерские обязанности на себя, если я чувствую, что группа не прогрессирует
67	Я бы начал дискуссию с целью стимулировать появление новых мыслей, способствующих решению проблемы

БЛОК 7. ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАБОТЕ В ГРУППАХ:

70	Я склонен выражать свое нетерпение по отношению к людям, которые стоят на пути развития прогресса (мешают)
71	Другие могут критиковать меня за то, что я слишком аналитичен и не подключаю интуицию
72	Мое желание убедиться в том, что работа выполняется с высоким качеством, может иногда привести к задержке
73	Мне быстро все надоедает, и я полагаюсь на то, что кто-то из группы стимулирует мой интерес
74	Мне трудно приступить к решению задачи, не имея четкой цели
75	Иногда мне трудно объяснить и описать проблему в комплексе
76	Я знаю, что я требую от других того, что я сам не могу выполнить
77	Я затрудняюсь выражать собственное мнение, когда я нахожусь в очевидной оппозиции к большинству

В ячейках указаны номера предложений, соответствующие командной роли, которой озаглавлен столбец (Например, предложение под номером 16 из первого блока характеризует реализатора). Впишите баллы, присвоенные тому или иному предложению согласно его номеру. Название столбца с наибольшим количеством баллов соответствует наиболее приемлемой для Вас командной роли.

	Реализатор	Кординатор	Мотиватор	Генератор идей	Исследователь	Аналитик	Душа команды	Контролер
1 блок	16	13	15	12	10	17	11	14
2 блок	20	21	24	26	22	23	25	27

3 блок	37	30	32	33	35	36	34	31
4 блок	43	47	41	44	46	42	40	45
5 блок	51	55	53	57	54	50	52	56
6 блок	65	62	66	60	67	64	61	63
7 блок	74	76	70	75	73	71	77	72
Итого								

КРАЙНОВА Д.В., ПЕРЕВОЗОВА О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRAINOVA D.V., PEREVOZOVA O.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

КОНКУРЕНТНАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

COMPETITIVE CULTURE: CONCEPT AND FEATURES OF FORMING

Аннотация

Необходимость конкуренции доказана всем ходом исторического развития мирового сообщества, на сегодняшний день конкуренция необходимое условие развития экономики и рынка услуг. Развивать конкурентные преимущества в полном объеме, не выходя за этические рамки, позволяет конкурентная культура. В статье представлены понятие и особенности формирования конкурентной культуры, сформулирована её основная задача.

Abstract

Need of the competition is proved by all course of historical development of the world community, the competition a necessary condition of development of economy and the market of services today. To develop competitive advantages in full, without going beyond an ethical framework, the competitive culture allows. In article the concept and features of forming of competitive culture are provided, its main objective is formulated.

Ключевые слова: конкурентная культура, культура конкурентных взаимодействий.

Keywords: competitive culture, culture of competitive interactions.

Человек живет в такой социальной среде, где ему важны не только нравственные идеи и моральные ценности, не только общественные связи, но и свое отдельное место, собственная значимость. Человек стремится представить обществу все свои способности и таланты, за которые общество, возможно, воздаст ему вознаграждение [1].

Учитывая, что такими способностями может быть наделен еще кто-либо, личность начинает стремиться достичь мастерства в своем деле, быть первым в нем, чтобы получать максимальное вознаграждение и быть востребованным. Между людьми в таком случае начинается соперничество, борьба, которую принято называть конкуренцией. Впервые это понятие появляется в конце 18 века, и положительное значение этого определения было вызвано развитием капиталистических отношений, где конкурентная борьба есть главная движущая сила экономических отношений [3].

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в современном обществе конкуренция необходимое условие развития экономики и рынка услуг.

В обществе конкуренция может строиться на использовании недобросовестных способов, когда нарушаются общепринятые законы и попираются моральные ценности. Внутренний эгоизм человека, высокое самомнение, а также желание добиться желанной цели любыми средствами, превращают конку-

ренцию в борьбу с использованием нечестных и антигуманных методов. Такая конкуренция способна причинить моральные и физические страдания, а также подрывает принцип справедливости [2].

Добросовестная конкуренция подразумевает наличие таких качеств, как достоинство, работоспособность, стремление человека добиваться новых результатов, необходимости приобретать знания, шлифовать свое профессиональное мастерство. Принято считать, что в таком случае человек сознательно развивает свои способности и достигает высот общественного признания и личного внутреннего удовлетворения. Именно такой вариант конкуренции наиболее приемлем и благоприятен, поэтому служит основой конкурентной культуры.

Конкурентная культура – совокупность моделей поведения, проявления возможностей и способностей отдельных субъектов, посредством добросовестных методов, с целью определения, завоевания и отстаивания ими своей конкурентной позиции. Конкурентами могут являться государства, организации, отдельные группы, объединения и подразделения, люди. Варианты объекта конкуренции многообразны в зависимости от субъекта. Ввиду многообразия субъектов и объектов конкуренции различаются и основные положения конкурентной культуры.

Конкурентная культура организаций включает в себя всевозможные добросовестные методы рыночной борьбы – это может быть улучшение качества производимых товаров и услуг, снижение цен, совершенствование рекламной политики, проведение акций, в отличие от таких явлений как шпионаж, шантаж, негативная информация о конкурентах или ложная о себе. Однако отличительной чертой конкурентной культуры организаций является влияние со стороны государства в виде антимонопольного законодательства. Хотя в последние годы обсуждается вопрос государственного контроля соответствия полученной специальности и трудовой деятельности, что относится уже к конкурентной культуре специалистов. Конкуренция между специалистами проявляется на рынке труда, на рынке конкретной сферы, отрасли народного хозяйства (определенных товаров, услуг, работ) [3].

На рынке труда субъектами конкуренции выступают работники, которые теоретически свободны в выборе работодателя, вида работы, и работодатели, которые вольны нанимать или увольнять специалистов. Центральным объектом конкуренции между специалистами являются: определенные виды работ или должности; привлекательные сегменты рынка труда; информация о вакантных рабочих местах, требуемой рабочей силе и т.д.

В данном случае конкурентная культура предполагает как взаимодействие сотрудников внутри конкретной организации, так и на рынке труда в целом. По данным опроса ФОМ, 53% опрошенных россиян сталкивались с конкуренцией на работе. При этом 12% из них замечают соперничество в коллективе регулярно, а 16% — часто.

Члены организации вознаграждаются, если превосходят друг друга. Часто специалисты действуют в рамках структуры «победа — поражение» и полагают, что должны работать против конкурентов, чтобы быть замеченными, посредством превращения работы в соревнование. Задача конкурентной культуры создать желание развития — профессионального, карьерного и личностного, минимизируя фактор напряженности и возможность возникновения проблем взаимоотношений в коллективе. Однако, очень жесткая конкуренция может создать, например, проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде [4]. Так как, акцентируясь на конкурентных отношениях, многие управленцы забывают о «культурной» составляющей таких отношений. Более того, сам организационно-экономический механизм развития современных корпораций очень часто обязывает менеджеров вообще уходить от культуры как ценностного ориентира, а взамен культурных ценностей приходят отношения постоянного состязания [5]. При наличии конкурентной культуры повышается управленческая самостоятельность менеджеров, так как нет необходимости решать конфликты и отвлекаться на второстепенные задачи в борьбе с конкурентами [6]. Сегодня конкурентная культура связана с экономическими переменами в системе профессиональных отношений менеджеров [7]. Обеспечить эффективное сотрудничество и соперничество в условиях конкуренции, интегрируя ценностные ориентации, установки, знания, способы поведения, общения и деятельности, ориентируя на достижение экономических целей рациональными и этически приемлемыми средствами, способна индивидуальная культура конкурентных взаимодействий.

Культура конкурентных взаимодействий включает в себя ряд коммуникативных и практических качеств и способностей, посредством которых усвоенные личностью культурные ценности, установки, нормы поведения реализуются в различных конкурентных ситуациях. К ним можно отнести:

- способность к неконфликтному общению, к сотрудничеству в условиях соперничества,
- владение вербальными и невербальными средствами и методами коммуникации (в том числе, деловой речью, деловой этикой) и способность их использовать адекватно конкурентным ситуациям,

- ораторские способности (грамотно излагать информацию, аргументировано обосновывать точку зрения, убеждать оппонентов).
- способность выбирать рациональный тип конкурентного поведения, адекватный ситуации и условиям взаимодействий,
- способность отбирать и реализовывать совокупность средств и методов конкуренции, достигать поставленных целей,
- способность эффективно презентовать себя (знания, умения, результаты труда и пр.) объектам конкуренции (работодателям, потребителям-заказчикам),
- владение методами и способами поиска, сбора, анализа и интерпретации рыночной информации.

Критерии выбора кандидата руководителем зависят от специализации организации, ее целей и задач, однако главным критерием служит специализация труда и уровень профессионализма.

Например, исследовательский центр портала SuperJob.ru провёл экспертный опрос среди 100 директоров предприятий с целью выяснить, какими основными качествами должен обладать топ-менеджер.

Как показал опрос, главными качествами топ-менеджеров являются профессионализм, компетентность и интеллект. Их указали 22%, 18% и 16% респондентов соответственно. Опрошенные убеждены, что настоящий топ-менеджер прежде всего должен уметь «чётко и ясно обозначить задачи и организовать работу по их решению», «применять свои знания на практике», а также обладать аналитическим складом ума и широким кругозором.

Итак, конкурентная культура способна создать здоровую конкурентную среду, обеспечивающую необходимые условия для развития личного потенциала сотрудников, экономики и рынка услуг в соответствии с субъектами и объектами конкуренции.

Список литературы

1. Главные качества топ-менеджера / Исследовательский центр портала Superjob.ru 2008. 19 августа [электронный ресурс] URL: <https://www.superjob.ru/research/about/> (дата обращения: 11.01.2017)
2. Конкуренция менеджеров в одной фирме // Бизнес - журнал BIZKIEV – 2013. – 25 марта. [электронный ресурс] URL: <http://bizkiev.com/content/view/310/> (дата обращения: 11.01.2017)
3. Мокроносов А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие. Екатеринбург. 2014. 194с.
4. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Перезовова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.
7. Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров / Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. №2. С. 144-150

КРИВОРОТОВА В. В., БОРОДИНА Е. С.

Уральский государственный университет физической культуры
Челябинск

KRIVOROTOVA V. V., BORODINA E. S.

Ural state University of physical culture
Chelyabinsk

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

ORGANIZATIONAL CULTURE STUDY OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS

Аннотация

В настоящее время каждая организация развивается и функционирует в зависимости от ее организационной культуры. В данной статье рассматривается ее влияние на организацию, а также проведен ана-

лиз организационной культуры организации физической культуры и спорта с различных позиций. В ходе анализа сделаны выводы и даны рекомендации.

Abstract

Currently, each organization develops and operates, depending on its organizational education. This article examines its impact on the organization, as well as the analysis of the organizational education of the organization of physical education and sport with different positions. During the analysis of the findings and recommendations.

Ключевые слова: организационная культура, менеджмент, персонал, ценности, конкурентоспособность, управление организационной культурой, мотивация, организационные ценности, эмпирические методы, физическая культура.

Keywords: organizational education, management, staff, values, competitiveness, organizational education management, motivation, organizational values, empirical methods, physical culture.

На сегодняшний день основным фактором конкурентоспособности организации считается ее организационная культура, так как именно от нее и социально-экономического климата зависит функционирование организации. Все больше организационных явлений и процессов связывается с проблемами формирования и оценкой организационной культуры: это и процессы изменений и преобразований под воздействием факторов внешней среды, и оценка эффективности организации, и проблема адаптации новых сотрудников, а также развития новой стратегии не значительного типа организационной культуры.

Организационная культура стала одним из самых распространенных терминов для описания ценностных и моральных норм и ориентиров организаций, с помощью которых они добиваются успеха, экономического роста и конкурентных преимуществ.

Благодаря развитию спорта и здорового образа жизни, заставившего людей стремиться к совершенству, выросло число спортивных организаций и предоставляемых ими услуг. В настоящее время все организации, предоставляющие спортивные услуги развиваются достаточно бурно и значение организационной культуры для них очень велико. Из-за высокой конкуренции, развитие спортивной организации и ее жизнеспособность непременно зависят от персонала, умения руководства правильно подобрать кадры, стимулировать труд сотрудников, оценить и обучить персонал организации, а также поддерживать организационную культуру на высоком уровне [1].

Для организаций физической культуры и спорта организационная культура стала значимым фактором, влияющим на эффективность и конкурентоспособность организации. Давно установлено, что процветание организаций ФКиС зависит от развитости организационной культуры. «Главной отличительной особенностью этих преуспевающих организаций, их самым важным конкурентным преимуществом, наиболее мощным фактором, который все они выделяют как ключевую составляющую своего успеха, является их культура» [2]. Из этого следует, что умение анализировать и оценивать организационную культуру дает возможность руководителям принимать решения, которые будут направлены на максимальную продуктивность и эффективность организации. Противоречие в том, что организационная культура повышает эффективность, но в большинстве физических и спортивных организаций она не сформирована.

Существует объективная необходимость тщательного анализа организационной культуры организаций физической культуры и спорта, поскольку она является не только одним из конкурентных преимуществ, но и ключевым фактором успешной деятельности организации. Особенно это важно для горнолыжных курортов, так как развитие современного крупного горнолыжного курорта невозможно без постоянного совершенствования производственных и организационных процессов. В первую очередь следует произвести комплексную оценку уровня существующей организационной культуры, а затем разрабатывать стратегию ее развития [5, с. 63].

Для анализа данной работы объектом был выбран Горнолыжный курорт «Солнечная долина», который является одной из ведущих организаций Челябинской области в отрасли физической культуры и спорта, оказывающей услуги в сфере отдыха, спорта и туризма.

Для эффективного и современного менеджмента на ГЛК «Солнечная Долина» необходима объективная оценка организационной культуры, а именно грамотное управление ею как основным инструментом влияния на бизнес-процессы, коммуникации между сотрудниками и взаимодействие с внешней средой [7, с. 40]. Изучить и оценить организационную культуру очень сложно, так как существует множество критериев, но ее можно рассматривать с различных позиций:

- с точки зрения сотрудника;
- с точки зрения руководителей;
- с точки зрения внешнего окружения.

С целью изучения состояния организационной культуры, нами была проведена предварительная подготовительная работа:

- изучение истории организации и формирования коллектива;
- подготовка материалов для анкет, опросов.

В исследовании организационной культуры с точки зрения сотрудников приняли участие 40 человек. Анкеты содержали вопросы, которые помогли определить склонности к типу организационной культуры. Результаты анкетирования «Определение типа организационной культуры организации» показаны на рисунке 1.

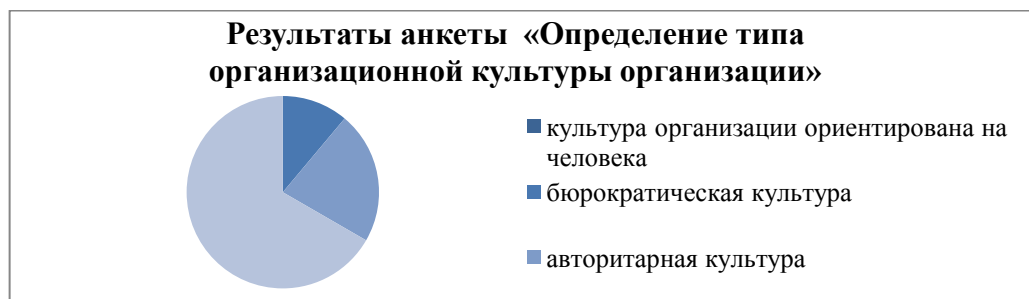


Рисунок 1 – Диаграмма результатов анкеты «Определение типа организационной культуры организации»

По результатам проведенной анкеты – 10% опрошенных считают, что культура организации ориентирована на человека, 10% – бюрократическая культура, 20% – авторитарная культура, 60% – культура ориентирована на задачу. Из этого следует, что организационная культура горнолыжного курорта «Солнечная Долина» ориентирована на задачу. Она приспособлена к деятельности на быстро развивающихся рынках. Руководство распределяет проекты между разными подразделениями организации, проекты разрабатываются и реализуются автономно командами, которые набираются из имеющегося персонала, часто только для выполнения конкретного проекта. При такой культуре легко внедрять системы материального стимулирования, а создать сплоченный коллектив намного сложнее. Сотрудники уходят при малейшей профессиональной неудовлетворенности, и менеджеру по персоналу следует потрудиться, чтобы найти и задействовать те способы, которые хоть как-то смогут привязать ценного специалиста к организации хотя бы на время поиска замены.

Организационная культура оказывает огромное влияние на мировоззрение человека и социально-психологический климат трудового коллектива, зачастую корпоративные ценности превращаются в ценности личности и коллектива либо вступают с ним в конфликт. Социально-психологический климат всегда строится на межличностных отношениях, поэтому является показателем их состояния. Основными показателями социально-психологического климата трудового коллектива являются стремление к сохранению целостности группы, совместимость, сработанность, сплоченность, контактность, открытость, ответственность.

Для выявления межличностных отношений в коллективе был проведен опрос «Определение психологического климата в коллективе», результаты которого представлены на рисунке 2.

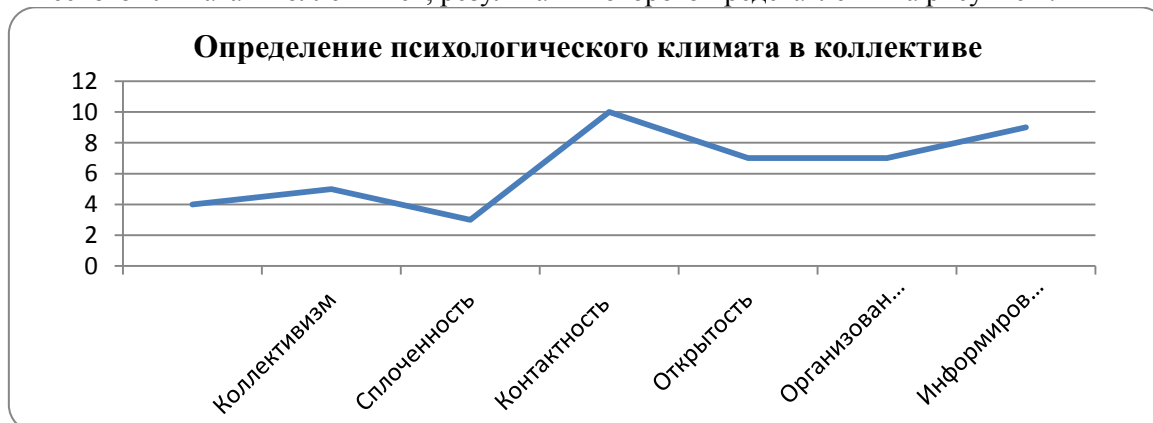


Рисунок 2 – График уровня определения психологического климата в коллективе

Из результатов проведенного опроса видно, что идеальный уровень развития в коллективе ГЛК «Солнечная Долина» имеют две характеристики: контактность, определяющая степень развития личных взаимоотношений сотрудников, уровень психологической близости между ними и информированность, от чего зависят результаты работы членов коллектива и всего коллектива.

В коллективе «Солнечная Долина» одним из условий успешной работы сотрудников и установления доверительных взаимоотношений является хорошее знание членами коллектива друг друга и хорошие личные, эмоционально благоприятные дружеские, доверительные взаимоотношения членов коллектива. Внимание друг к другу, доброжелательность, уважение и тактичность обеспечивают в коллективе благоприятный психологический климат, спокойную и дружелюбную обстановку.

С целью исследования организационной культуры ГЛК «Солнечная Долина», воспользуемся еще одним методом. 20 сотрудникам организации (преимущественно специалистам и руководителям) был предложен опросный лист на определения уровня организационной культуры с точки зрения руководителей. При проведении данного опроса «Определение уровня организационной культуры» – 20% опрошенных ответили, что организация имеет «средний» уровень, 80% считают, что ГЛК «Солнечная Долина» «высокий» уровень организационной культуры.

Высокий уровень организационной культуры позволяет нередко добиться значительного эффекта при наличии сравнительно скромных материально-технической базы и финансах. Этот эффект может быть достигнут за счет сокращения потерь и непроизводительных затрат рабочего времени, применения наиболее рациональных приемов и методов труда, проведения ряда мер, обеспечивающих повышение работоспособности, снижения утомляемости работников, активизации творческих способностей людей, создания новой организационной структуры, внедрению ситуационного подхода и т.д.

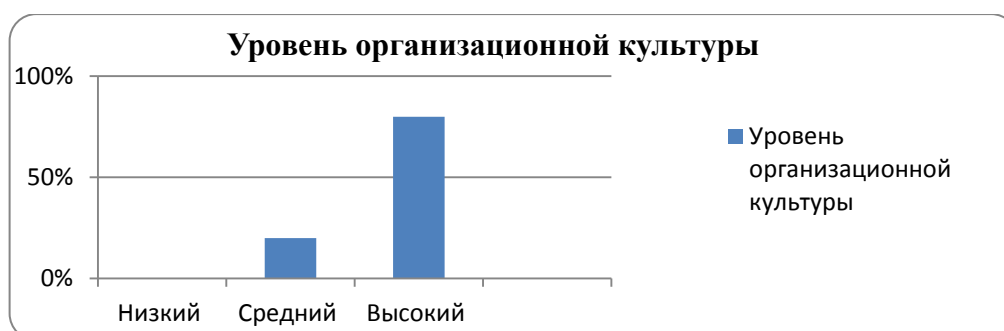


Рисунок 3 – Диаграмма результатов опроса «Определение уровня организационной культуры»

Также высокий уровень организационной культуры позитивно воздействует на воспитание, поднимает общий уровень образования в организации, тем самым улучшая «человеческий капитал» и систему социальной стабильности.

С точки зрения внешнего окружения был проведен опрос «Оценка силы организационной культуры». В ходе данного исследования выяснилось, что по мнению 10% опрошенных, культура организации отнюдь не способствует адаптации к среде организации и не соответствует потребности ее членов; 65% – организация характеризуется умеренно сильной культурой; 25% – в данной организации существует мощная организационная культура. Результаты опроса представлены на рисунке 4.

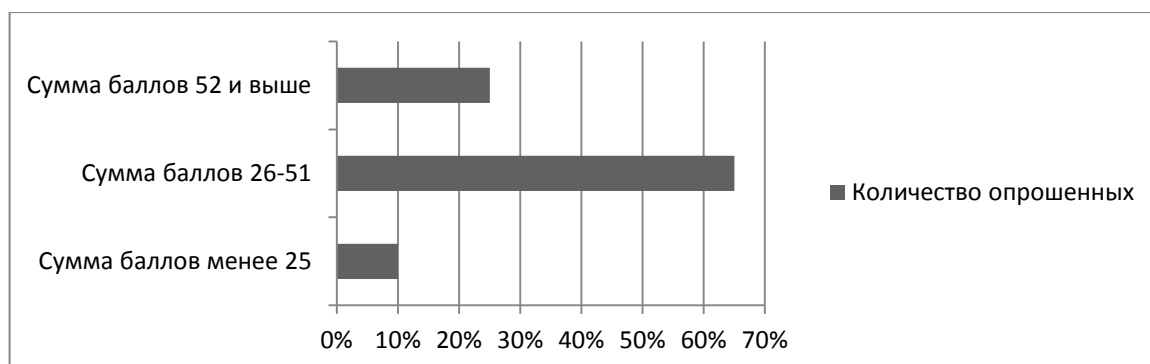


Рисунок 4 – Диаграмма результатов опроса «Оценка силы организационной культуры»

По итогам опроса «Оценка силы организационной культуры» следует сделать вывод, что Горнолыжный курорт «Солнечная Долина» имеет умеренно сильную организационную культуру. Данная культура позволяет организации снизить препятствия на пути проведения изменений в организации, так как «новое» в культуре сначала всегда слабее, персонал организации старается придерживаться определенных правил и норм, доминирующих в организации ценностей, а также оставаться членами организации, прилагая усилия в ее интересах. Организационную культуру, сложившуюся в организации, часто характеризует использование профессионального сленга, словечки и выражения, употребляемые большей частью коллектива.

Проанализировав организационную культуру с точки зрения её сильных и слабых сторон, руководители данной организации имеют возможность избежать многих ошибок, лишних затрат и волнений. Очень важно знать, что любое существующее в организации явление тесно связано с культурой организации, и малейшее изменение повлечёт реакцию культуры в положительную или в отрицательную сторону.

Для совершенствования организационной культуры ГЛК «Солнечная Долина» следует дать ряд рекомендаций, которые помогут улучшить дальнейшее существование:

- знакомство сотрудников с ценностями организации;
- привлечение молодых специалистов;
- создание службы спасателей;
- развитие системы мотивации труда сотрудников;
- поддержание здорового образа жизни сотрудников.

Высокий уровень организационной культуры в Горнолыжном курорте «Солнечная Долина» повышает конкурентоспособность организаций, а также эффективность ее функционирования. Поэтому эффективная организационная культура является залогом успешного развития организаций.

Таким образом, организационная культура имеет целью повышение эффективности работы организации, поэтому большое внимание уделяется ее совершенствованию, которое предполагает формирование, поддержание и изменение организационной культуры.

Список литературы

1. Бондаренко М. Роль социально-трудовых отношений в развитии физической культуры, спорта и туризма / М. Бондаренко // НИУ ИТМО. 2012. – 197 с.
2. Брижатая, О. А., Актуальность организационной культуры / О. А. Брижатая, В. В. Серватинский // Научный альманах. М.: Издательство: ООО «Консалтинговая компания Юком». – 2016. – № 1 □ 2 (15) – 102 с.
3. Юхнева, Е. А. Оценка организационной культуры и моделей коллективного поведения в системе стратегического планирования / Е. А. Юхнева // Российское предпринимательство. – 2014. – № 19 – С. 62–73.
4. Горшкова, Л. А. Методика управления организационной культурой крупного промышленного предприятия / Л. А. Горшкова, В. А. Поплавская // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 20 (275). – С. 37–43.

ЛИСУНОВ А.Е., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

LISUNOV A.E., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

«AGILE» КАК МЕТОДОЛОГИЯ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

«AGILE» AS A FLEXIBLE PROJECT MANAGEMENT METHODOLOGY

Аннотация

В статье рассматривается содержание методологии гибкого управления проектами, отличие от традиционного метода управления. Приведены основные ценности и принципы методологии. Рассматриваются преимущества и основные недостатки метода «Agile» при разработке программного обеспечения.

Abstract

The article describes the essence of a flexible project management methodology unlike the traditional method of control. The basic values and principles of the methodology as well as advantages and disadvantages of «Agile» as a method of software development are discussed.

Ключевые слова: управление проектом, методология управления, гибкое управление Agile, гибкая методология, Agile.

Keywords: project management, management methodology, flexible management of Agile, flexible methodology, Agile.

В переводе с английского языка «Agile» означает «подвижный, гибкий». Первоначально предполагалось использование гибкой методологии Agile для разработки проектов в области программного обеспечения (ПО). Данная методика была предложена в 2001 году, когда 17 человек собрались на горнолыжном курорте The Lodge at Snowbird (штат Юта, США) и приняли «Agile Manifesto» [6]. В этом манифесте были описаны 4 основные ценности и 12 наиболее важных принципов разработки методологии. Они включали взаимодействие, сотрудничество с заказчиком, открытость, гибкость и важность работающего ПО. Разработка по Agile ведется быстрыми циклами, а результатом являются небольшие «релизы» (версии или обновления) программного продукта, в каждом из которых добавляются новые функции по сравнению с предыдущим продуктом. В идеале, команды выполняют большую работу за меньшее время. Этот метод оказался наиболее подходящим для продуктов с критическими требованиями к срокам, когда клиент доступен и готов общаться на протяжении всего жизненного цикла разработки [4]. Для Agile требуется легко приспосабливающаяся команда, готовая быстро реагировать и изменять продукт на основании результатов тестирования и отзывов. Выпуск манифеста дал новый толчок к развитию гибких методологий, заложил основы, можно сказать «конституцию» гибкого подхода к разработке программного обеспечения. Гибкие методологии стали отличной альтернативой малоэффективным ИТ методам.

Основные ценности, названные в манифесте, приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Ценности манифеста гибкой разработки

Люди и взаимодействие	Важнее	Процессы и инструменты
Работающий продукт	Важнее	Исчерпывающая документация
Сотрудничество с заказчиком	Важнее	Согласование условий контракта
Готовность к изменениям	Важнее	Следование первоначальному плану

Для продуктивного развития требуется постоянно открывать все более совершенные методы разработки ПО, непосредственно заниматься разработкой и помогать в этом другим. На вышеуказанных ценностях построены следующие 12 принципов Agile-манифеста [1]:

1. Наивысший приоритет – это удовлетворение потребностей заказчика благодаря регулярной и максимально ранней поставке ценного для него ПО.
2. Готовность к изменениям, даже на поздних стадиях проекта, если появляется новая информация.
3. Работающий продукт выпускается максимально часто и быстро (от двух недель до двух месяцев).
4. Необходима постоянная совместная работа разработчиков и представителей бизнеса на протяжении всего проекта.
5. Мотивация и профессионализм команды.
6. Непосредственное общение с командой и внутри нее как наиболее эффективный способ обмена информацией.
7. Работающий продукт не на словах, а в действии.
8. Поддержка ритма, возможность постоянных улучшений.

9. Постоянное внимание к техническому совершенству и качеству проектирования повышает гибкость проекта.

10. Простота как искусство минимизации лишней работы.

11. Менеджер (руководитель, Scrum-коуч, Agile-коуч) в команде меняет свою роль: он не столько занимается организацией процесса, сколько учит команду, поэтому команда должна быть самоорганизованной. Есть специальные стратегии, как из группы людей сделать самоорганизованную команду.

12. Команда должна постоянно анализировать свою работу, процессы: что получилось, как они этого добились, и постоянно улучшать организацию работ.

Методология «Agile» основана на вовлечении всех участников в игру. При этом каждый, выполняя свои обязанности, вовлекается в общий процесс и стремится к достижению результата в виде продукта, который удовлетворяет требованиям заказчика. Таким образом, минимизируется появление межличностных конфликтов. При обнаружении неполадок коллектив эффективно работает над их устранением. Каждый имеет право высказать предложение об изменении проекта на любом этапе разработки.

Особенность «Agile» состоит в том, что проект разбивается на несколько частей. Каждая часть завершается к определенному сроку. Длительность выполнения проекта сокращается. Традиционные методы управления проектами подразумевают строгий контроль сотрудников. «Agile» – это свобода в работе (при условии выполнения задачи, поставленной заказчиком, и удовлетворения его потребности) [3].

Компонентами гибкого метода управления считаются:

- визуальный контроль;
- высокопроизводительные команды, расположенные рядом;
- разработка, основанная на тестах;
- адаптируемое управление;
- совместная разработка;
- разработка основанная на элементах разрабатываемого продукта;
- руководство и сотрудничество (в противоположность указам и контролированию, которые имеют место быть в традиционном методе);
- перевод «фокуса» с затрат на прибыль;
- усвоение полученных уроков [5].

Традиционное проектное управление состоит из последовательных этапов, напоминающих поток. Метод довольно громоздкий. Такая каскадная модель управления называется «водопадной» (от англ. «Waterfall» - водопад). Линейная структура такой модели приведена на рисунке 1. Подобный подход является линейным, всё выполняется в одном цикле. Проект сдается целиком, когда все полностью готово и разработано. Такой классический метод управления подходит для проектов, где требуется жесткая последовательность действий. Например, в строительстве. Нельзя возвести стены, не заложив фундамент здания. Равно как нельзя выложить кровлю без стен.

Разумеется, не каждому бизнесу подходит данная методология. Но если говорить о программном обеспечении, то здесь применим именно гибкий метод управления. При длительной разработке проекта есть риск, что потребитель изменит свои предпочтения. И конечный продукт ему будет не нужен, так как устареет еще до релиза. Либо продукт нужен в совершенно иной форме. Это нормально, ведь рынок меняется. Недостаток традиционного метода ярко отражается на рисунке 2.

«Agile» учитывает подобные риски. За короткий промежуток времени команда разработчиков выпускает продукт на рынок. Команда изучает и улучшает продукт, оценивает его, получает мгновенные отзывы от пользователей, улавливая текущий тренд. Проект планируется столько, сколько потребуется. И так как заказчик видит (либо испытывает) рабочий прототип, ему легче оценивать ситуацию.

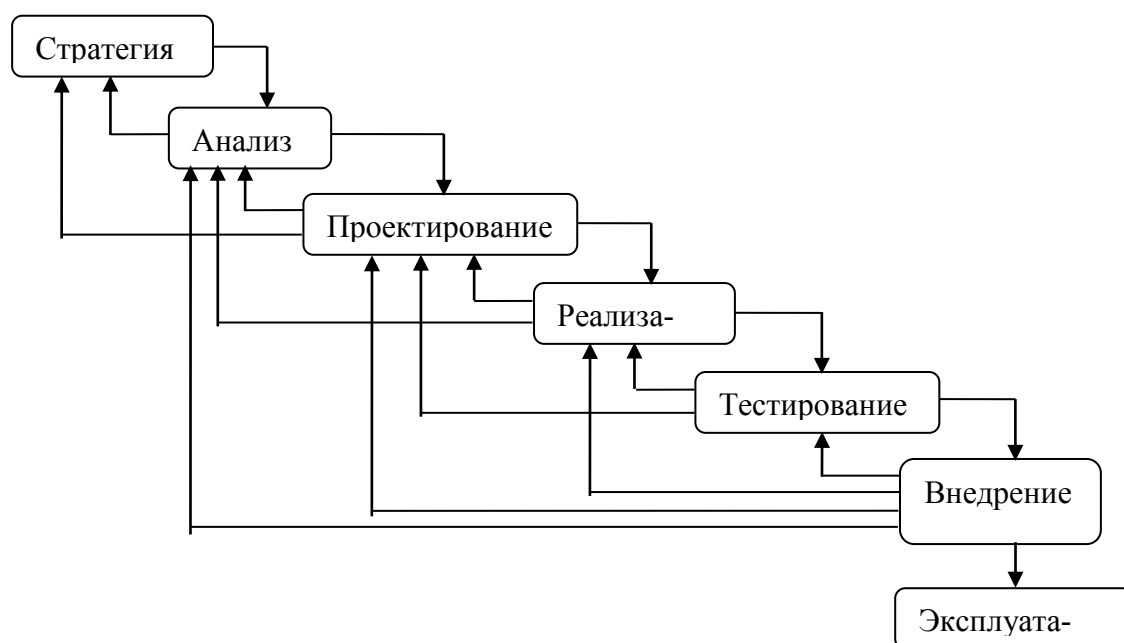


Рисунок 1 – Схема традиционного управления проектами

Как и любой другой метод, «Agile» не лишен недостатков. Пять основных недостатков сведены в таблицу 2. Основное достоинство данной методологии – гибкость – может привести к потере ориентиров и понимания, что важно, а что вторично. Частные изменения в проекте, отсутствие конкретного процесса, разделение на подпроекты приводит к дезориентации сотрудников. В таком случае необходимо четкое направление со стороны руководства. Можно, например, создать свой собственный метод на основе методологии «Agile», прописав в нем все процессы и процедуры, либо применить готовые – так называемые «фреймворки» [2].

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что переход к реальному практическому применению методологии «Agile» является серьезным вызовом для каждой команды. Необходимо не только освоить новый подход к управлению проектами, но и подобрать людей, способных работать в режиме «Agile». Нет смысла использовать «Agile», когда клиент должен работать по четкому бюджету или графику. Следует также избегать гибкого подхода, если клиенты не смогут изменить объем и содержание проекта, как только он стартовал.

В настоящее время наблюдается тенденция использования методологии «Agile» не только в проектах разработки программного обеспечения, но и в других проектах и программах. В Российской Федерации многие компании успешно применяют и адаптируют гибкую методологию к собственным условиям. Гибкую методологию «Agile» начинают применять в стратегическом менеджменте и даже адаптировать к системам государственного и муниципального управления.

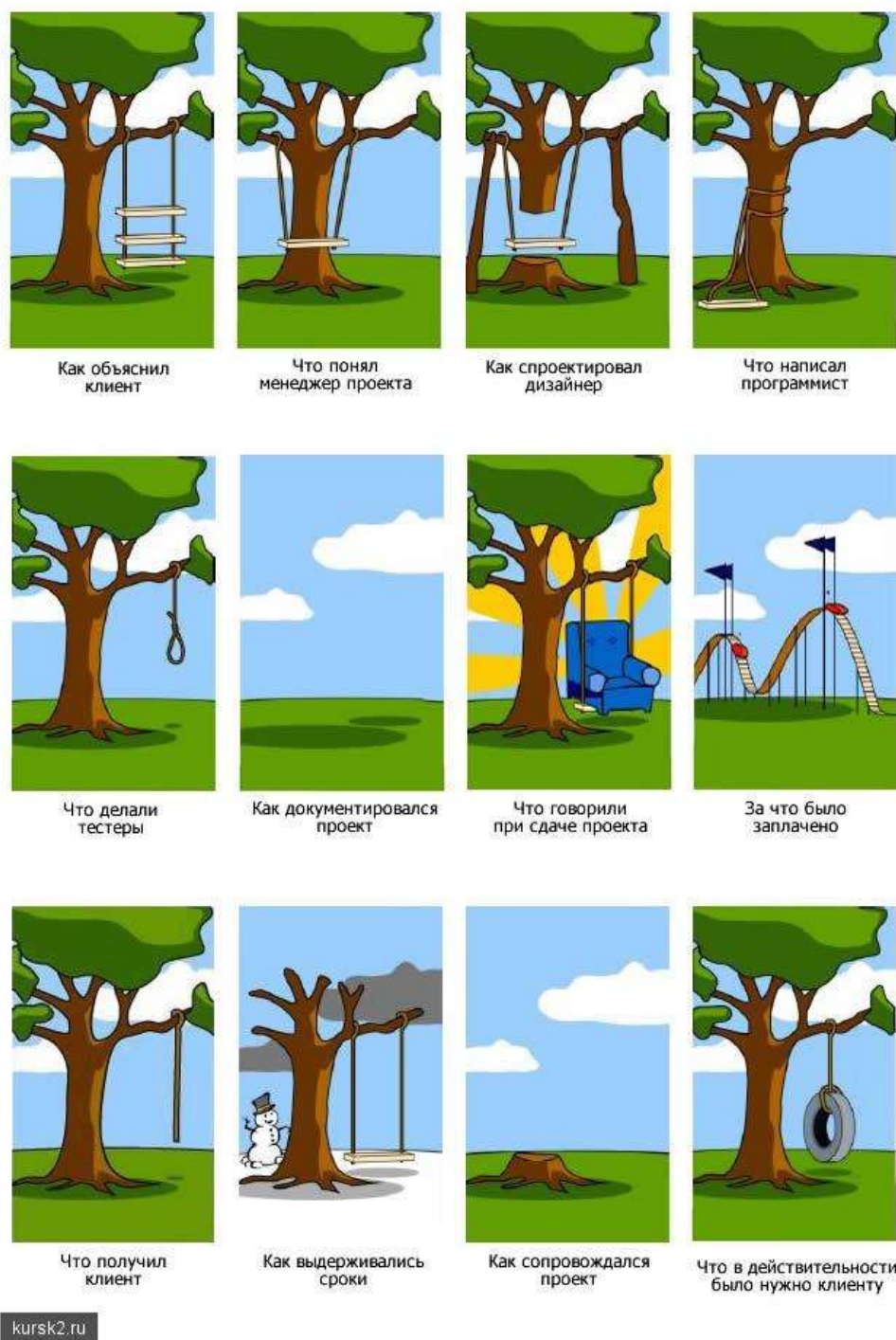


Рисунок 2 – К чему приводит каскадный метод.

Таблица 2 – Основные недостатки методологии «Agile»

№	Недостаток	Описание	Возможные последствия
1	Меньше предсказуемости	Не всегда возможно оценить требуемые усилия для проекта, особенно в начале его разработки.	При отсутствии достаточного опыта у команды развивается разочарование и страх, что приводит к неверным решениям.
2	Больше времени и приверженности	Необходимо постоянное взаимодействие с заказчиком и друг с другом. Предполагается ежедневное тесное сотрудничество	Продукт лучше соответствует ожиданиям заказчика, однако данный процесс является обременительным и отнимает много времени и энергии.

		«лицом к лицу».	
3	Повышенные требования к клиентам	Требуется активное участие заказчика для завершения проекта. Часто клиенты должны пройти обучение, чтоб помочь в разработке проекта.	Любой недостаток участия заказчика влияет на качество ПО и окончательный результат.
4	Отсутствие необходимой документации	Требования к ПО уточняются и корректируются в процессе разработки проекта.	При появлении новых участников возникают недоразумения и недопонимания, что мешает работе.
5	Проект легко сбивается с пути	В методе нет четкого планирования, как следствие – потребности заказчика могут постоянно меняться.	Если обратная связь с заказчиком не ясна, команда может идти в неправильном направлении, границы проекта расширяются, продукт становится бесконечным.

Список литературы

1. Вольфсон, Б. Гибкое управление проектами и продуктами / Б. Вольфсон. – СПб: Питер, 2014. – 160 с.
2. Вольфсон, Б. Гибкие методологии разработки / Б. Вольфсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adm-lib.ru/books/10/Gibkie-metodologii.pdf>.
3. Лозинская А. Agile: как управлять проектами в меняющемся мире / А. Лозинская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/lifestyle/style/2016/06/a_8318027.shtml (Дата обращения: 04.02.2017).
4. Родионов, В.В. Проблемы внедрения проектного управления, связанные с документированием и регламентированием деятельности / В.В. Родионов, Т.А. Сутина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки.–2015. – №7 (7). – С. 126-128.
5. Управление проектами – Гибкие методологии (Agile) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmtoday.ru/project-management/agile/> (Дата обращения: 04.02.2017).
6. Agile – манифест разработки программного обеспечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agilemanifesto.org/iso/ru/>.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ И УСПЕХ КОМПАНИИ

THE IMPACT OF CORPORATE CULTURE ON THE DEVELOPMENT AND SUCCESS OF THE COMPANY

Аннотация

В работе представлены рассуждения о влиянии корпоративной культуры на развитие и повышение эффективности на предприятии. Рассмотрены точки зрения разных социологов и ученых по этому вопросу.

Abstract

The paper presents arguments about the influence of corporate culture on the development and effectiveness of the enterprise. The points of view of different sociologists and scholars on this issue.

Ключевые слова: корпоративная культура, влияние корпоративной культуры, позитивная корпоративная культура, эффективность, результативность.

Key words: corporate culture, the influence of corporate culture a positive corporate culture, efficiency, effectiveness.

В современном мире каждая организация сталкивается в определенный этап своего развития с проблемой формирования собственного облика, собственной системы ценностей и образцов поведения членов трудового коллектива, придающей общий смысл их действиям. Осознание культурных традиций позволяет новым членам организации правильно мыслить, чувствовать, понимать окружающих.

Культура организации представляет собой сложную взаимосвязь важных предположений, бездоказательно принимаемых и разделяемых членами коллектива. Часто организационная культура трактуется как принимаемые большей частью организации философия и идеология управления, распоряжения и нормы, лежащие в основе отношений и взаимодействий как внутри организации, так и за её пределами.

С культурой связано множество факторов бизнес-среды. Очевидно, что существенное влияние оказывает роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки современных управленцев, которые сами становятся носителями современной корпоративной культуры [3]. А общее влияние образовательных реформ в дальнейшем существенно воздействуют на перспективы малого бизнеса, так как подготовленные управленцы «нового» формата тоже воздействуют на «классические ценности» корпоративной культуры [4]. Мы видим, что от культуры может зависеть эффективность организационно-экономического механизма развития современных корпораций [5]. Все эти наблюдения позволяют сделать вывод о необходимости более детального изучения влияния корпоративной культуры на развитие и успех компании.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что успешность и эффективность функционирования любой организации прямо и непосредственно связана с тем, насколько работники отождествляют себя с ценностями компании, ее корпоративной культурой, какова степень преданности и вовлеченности в трудовой процесс. Именно поэтому формирование и оценка состояния организационной культуры должны стать первостепенными задачами каждого руководителя.

По мнению ведущего консультанта по подбору и оценке персонала агентства «Лидер» Мерц Н.В., «корпоративная культура – это психологическое поле компании, в котором сосуществуют все технологические и бизнес-процессы, составляющие конкретику организации или, образно говоря, это тот рассол, привкус которого приобретает все, что в нем находится» [2]. Также по ее мнению, корпоративная культура должна формироваться не философией и идеологией, а реальным ежедневным поведением топ – менеджера организации. Однако профессор Давид Равази, считает, что корпоративная культура предприятия – это совокупность убеждений, взглядов, моделей поведения, правил, способов общения, осознано или неосознанно принятых и соблюдаемых большинством сотрудников организа-

ции. По его мнению, корпоративная культура помогает сотрудникам найти подходящее решение или способ действия в определенной деловой ситуации. Например, если в организации принято считать, что «клиент всегда прав», то сотрудники будут мягко реагировать на «выходки» клиента и спокойно решать назревающий конфликт.

Любая корпоративная культура направлена на улучшение успеха компании и повышения эффективности производительности труда. Американские ученые Т. Питерсон и Р. Уотерман обозначили, что корпоративная культура и успех две неразрывные вещи. Проанализировав такие компании как «McDonald's» и «Disney Productions», они выявили ряд верований и ценностей культуры, которые привели организации к успеху [6]. Как мы можем заметить, что и на данном этапе, эти компании успешны.

В Америке и странах Европы корпоративная культура признана уже долгое время, а вот в российских компаниях корпоративную культуру, как рычаг эффективности рассматривают относительно недавно. Из-за небольшого опыта в российской практике, корпоративная культура имеет недостаточное количество методических и теоретических проработок по данному вопросу. Важными факторами, которые влияют на корпоративную культуру являются: национальная культура, культура руководителя, миссия организации и ее размеры. По мнению Ладыгина О.О., корпоративная культура в России представлена личностью основателя. Это объясняется тем, что долгое время государство выступало как доминирующая принудительная социальная организация, то есть, отсутствие любого социального партнерства [1, 74с].

Нужна ли корпоративная культура в компании?

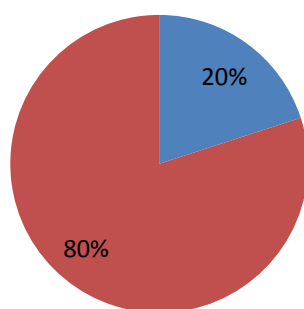


Рисунок 1 – Процентное соотношение опрошенных участников

Также по опросам Ладыгина О.О. всего лишь 20% управляющих видят корпоративную культуру, как средство повышения эффективности, а остальные 80% либо не видят необходимости создания корпоративной культуры, либо не могут этого сделать, т.е. не хватает опыта или знаний [1, 76с].

Корпоративная культура, как и любое социальное явление достаточно изменчива и трудноизменяемая. Внешняя конкуренция, государственное регулирование, стремительные экономические перемены, новые технологии – это факторы, вследствие которых измениться корпоративная культура [6].

Новые изменения достаточно трудно, долго и, возможно, болезненно оседают в коллективе, так как прежняя культура укореняется в сознании людей. Считаем, для того, чтобы работник поскорей влился в новую колею, необходимо проводить диагностику элементов корпоративной культуры и вносить изменения в ее структуру. Нужно как можно чаще, на примере топ – менеджеров, показывать и еще раз напоминать об изменениях. Например, вашей отличительной чертой у организации было правило, что «вы и ваши сотрудники были всегда правы, то есть, особо не прислушиваясь к мнению клиентов», но тут управляющий решил изменить концепцию и теперь «клиент всегда прав». Достаточно сложно перестроиться на новый «лад», поэтому управляющий должен напоминать и на собственном примере показывать в действии это правило.

Успех организации во многом зависит от позитивной корпоративной культуры, нежели от других факторов. Позитивная корпоративная культура облегчает коммуникацию между начальством и подчиненным, помогает новым молодым сотрудникам влиться в коллектив, а так же улучшает поиски решений в трудовой деятельности. Кроме этого позитивная корпоративная культура может достаточно легко реагировать на внешние изменения. Внешняя среда не всегда благоприятна для вашей организации, иногда, чаще всего, она имеет более агрессивный характер, но если в организации позитивная

корпоративная культура и каждый работник чувствует себя одним из главных звеньев, то организации ничего не грозит, ведь вы можете преодолеть все трудности сообща.

Позитивная корпоративная культура формирует у работника ценность профессионально – трудовой деятельности, тем самым реализуя собственные ценности. При позитивной корпоративной культуре сотрудник чувствует себя частью чего-то большого и грандиозного, а самое главное, он верит в то, что его деятельность сможет повлиять на результат предприятия.

Бывают случаи, когда в коллективе складывается негативная корпоративная культура. Негативная корпоративная культура – это тоже своего рода культура, но складывается она не на взаимопомощи и взаимоуважении, а на выгоде, для какой – либо стороны. Чаще всего, сотрудники выполняют свою работу без энтузиазма и желания для того, чтобы результат предприятия был гораздо выше. Другими словами, сотрудники готовы работать в обычном штатном режиме.

Считаем, что успех и развитие организации – это успех и развитие сотрудника. В результате своей деятельности сотрудник получает признание в коллективе, а организация становится более конкурентоспособной на рынке. Организацию можно назвать успешной, если корпоративная культура находится на таком же высоком уровне, что и организация.

Для того чтобы культура предприятия могла поддерживать его стратегию развития и повышение эффективности деятельности руководству предприятия необходимо систематически проводить следующие мероприятия:

- 1) Проводить сбор данных, описывающих состояние объекта изучения, перечень задач, целей, по мнению сотрудников; данные характеризующие отношения между организацией и местным населением, конкурентами и поставщиками;
- 2) Проводить анализ о сообщенных целях, задачах и ценностях;
- 3) Проводить анализ реальных целей, задач и ценностей, сообщенным;
- 4) Разработать мероприятия об улучшениях элементов культуры, которые на основе опроса показали не прогрессивными [7,78с].

Подводя итоги можно сказать, что при правильно сформированной корпоративной культуре можно повысить эффективность и результативность предприятия. Для того, чтобы корпоративная культура не «застывала» необходимо следить за ее формированием, совершенствовать и регулировать ее изменения.

Корпоративная культура должна стать целостной и легкой для восприятия новым сотрудникам. Она должна подстраиваться под современные требования, под экономические и теоретические требования, под изменения в государственном регулировании, под менталитет российского народа, а также под специфику предприятия, на котором она существует.

Корпоративная культура очень сильно влияет, как на результативность предприятия, так и на самих сотрудников. Именно на тех предприятиях, где сформировалась позитивная корпоративная культура, корпоративный дух и эффективность деятельности предприятия стали одним целым, то есть одним организмом, благодаря которому предприятие существует и выживает во внешней среде.

Список литературы

1. Ладыгин О.О. Корпоративная культура организаций в системе ценностей в современной России// М. 2014. С. 74 – 76.
2. Мерц Н.В. Корпоративная культура: реальный инструмент управления. [электронный источник] <http://www.aleader.ru/corporat> (дата обращения 10.01.17)
3. Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров / Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. №2. С. 144-150
4. Перезовова О.В. Влияние образовательных реформ на перспективы малого бизнеса / В сборнике: [Современное развитие малого бизнеса](#) материалы IV Всероссийской профессиональной конференции с международным участием отв. ред. С. Б. Синевский. 2016. С. 62-64.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Полищук Е.В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности. Журнал «Молодой ученый» №3 (38), март 2012 г.- 183 – 185с.
7. Чернов С.С. Оценка результативности и эффективности деятельности управляющей компании // Проблемы современной экономики. 2009. № 1. С. 78

МЕЛЬНИК А. И., ПЕРЕВОЗОВА О.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MELNIK A. I., PEREVOZOVA O.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИДЕИ Ф. ТРОМПЕНААРСА В ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

THE IDEA OF F. TROMPENAARS ' IN THE PRACTICE OF MODERN MANAGEMENT

Аннотация

Трансформационные преобразования на постсоветском пространстве стимулировали рост интереса к исследованию закономерностей становления и эволюции социально-экономических систем. Ученые сосредотачивают внимание на выявлении объективных предпосылок формирования и развития существенных различий в моделях капиталистических систем.

Abstract

Transformation transformation in the former Soviet Union has stimulated a growing interest in the study of the regularities of formation and evolution of socio-economic systems. Scientists are focusing on identifying objective prerequisites for the formation and development of significant differences in the models of the capitalist system.

Ключевые слова: окружающая среда, культура, организации.

Keywords: environment, culture, organization.

Современная бизнес-среда активно обращается к новым теориям, идеям и концепциям, развивающим тему успешности и эффективности управления. В этом сложном явлении все компоненты заслуживают большого внимания. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций становится объектом активного исследования и изучения [3]. Практику бизнеса интересуют такие аспекты как личная эффективность менеджеров в профессиональной среде [4]. Большое значение уделяется личностному отношению управленцев к качеству управленческой деятельности. Это связано с тем, что сегодня у многих управленцев назревают очевидные проблемы реализации личной эффективности из-за высокой динамики изменений внутренних факторов в организации [6].

Также поиски современной науки привели нас к пониманию особой роли экономического (рыночного подхода) в формировании инновационной компетентности управленцев и их прямом влиянии на успех корпораций [5]. Многие теоретики отмечают, что по-новому сегодня влияет на внешний успех фирмы ее внутренняя культурная составляющая [1]. В этой связи повышается роль межкультурных коммуникаций в формировании эффективной внутренней среды [2]. Об этом феномене сейчас известно довольно много информации, но по-прежнему интересны идеи современных ученых. Поэтому идеи Ф. Тромпенаарса показали нам достойными внимания, так как он делает попытку связать культурные измерения организации с ее общей эффективностью. Приведем ряд наиболее известных его утверждений.

Ф. Тромпенаарс выделил 5 культурных измерений, которые могут рассматриваться как аналоги индексов Г. Хофстеде. Ф. Тромпенаарс также уделил специальное внимание установкам по отношению ко времени и окружающей среде. Исследования Ф. Тромпенаарса также дали много информации о том, как надо строить бизнес в разных странах.

Универсализм — убеждение, что идеи и практики могут использоваться где угодно без всякой модификации. Специализация является результатом убеждения, что обстоятельства диктуют то, как идеи и практики должны быть использованы [7].

Ф. Тромпенаарс, по сравнению с Г. Хофстеде, несколько иначе определяет данный аспект культуры, но в целом основной смысл сохраняется. Для Ф. Тромпенаарса понятие «индивидуализм» указывает на тех людей, которые чувствуют себя уникальными личностями. А термин «коммунитаризм» (который он использует вместо «коллективизма» Г. Хофстеде) относится к людям, оценивающим себя как

часть группы. Согласно исследованиям Ф. Тромпенаарса высокое значение индекса индивидуализма характерно для таких стран, как США, Чехословакия, Мексика, Аргентина и страны СНГ. Расхождения по некоторым странам — Аргентина, Мексика — по сравнению с исследованиями Г. Хофстеде довольно значительны. В учебнике «Международный менеджмент» Ходжета и Лютенса приводится предположение, что динамика культурных констант более значительна, так что в течение нескольких лет страна может превратиться из коллективистской в довольно индивидуалистическую.

В нейтральных культурах эмоции принято контролировать. В этом смысле одинаковыми оказываются такие разные культуры, как японская и английская. Представители этих наций не показывают своих чувств. Они стоически переносят трудности, используя все свое самообладание.

Расхождения в поведении представителей разных культур действительно существенны. Соответственно, представителям культур с низким значением индекса универсализма при введении бизнеса с партнерами из стран с «универсалистской» культурой необходимо подготовиться к рациональной, профессиональной аргументации, а последним надо учесть, что личные знакомства и узнавание — не пустое времяпрепровождение в культурах, учитывающих особенности ситуации.

Нельзя отрицать, что со временем и изменением обстоятельств характеристики культуры меняются. По нашему мнению, однако, для серьезной смены ценностных ориентаций необходима смена поколений.

Значительные расхождения, обнаруживающиеся при различных эмпирических исследованиях, отчасти можно объяснить методическими проблемами создания выборочной совокупности.

Специальная культура предполагает жесткое разграничение публичного и частного пространства личности. Представители специальной культуры стремятся к увеличению своего публичного пространства, они охотно делят его с другими, легко вступают в контакты. В то же время они довольно строго охраняют свою частную жизнь, впуская в нее только близких друзей и коллег. Для диффузной культуры характерно совмещение публичного и частного пространств. Соответственно представители данного типа культуры строже блюдут свое публичное пространство, так как доступ в него означает и проникновение в частную сферу индивида.

Культура достижений характеризуется тем, что статус члена общества определяется успешностью выполнения им своих функций. В культуре принадлежности статус определяется принадлежностью человека к той или иной группе по кровно-родственному или профессиональному признаку.

Кроме описанных пяти типов отношений, важным фактором, дифференцирующим культуры, является понимание времени и отношение к нему. Ф. Тромпенаарс отмечает наличие двух подходов: последовательного и синхронного. При первом подходе время течет от прошлого к будущему, каждый момент времени уникален и неповторим, поток времени однороден. Синхронный подход основан на концепции временных циклов: все рано или поздно повторяется, всегда есть шанс закончить дело.

По отношению к окружающей среде Ф. Тромпенаарс делит культуры на внутренне и внешне управляемые. Представители первого типа культур верят в возможность контроля получаемых результатов и, соответственно, сосредоточены на управлении внутренними ресурсами. Люди, принадлежащие ко второму типу культур, считают, что события идут своим чередом и к этому можно только приспосабливаться.

Данная идея применима в современных организациях, только применению их должен предшествовать анализ особенностей коллектива и сотрудников. Люди в той или иной степени расширяют границы своего культурного горизонта, посещая другие страны, изучая иностранные языки, читая зарубежную литературу, общаясь с иностранцами. Однако такое взаимодействие может вызвать дискомфорт или даже привести к возникновению конфликтов, зачастую труднообъяснимых. Механизмы поведения и оценок, работавшие до тех пор, пока общение осуществлялось в рамках одной культуры, начинают давать сбои, общение становится затруднительным. Это служит причиной неуверенности, потери внутренней стабильности, неверных интерпретаций поведения партнера, непонимания друг друга.

Поэтому если до сих пор человек не замечал и не осознавал особенностей своего поведения, обусловленного его культурным контекстом, то теперь эти подсознательные модели восприятия, эмоциональных реакций, мышления, поведения и оценок становятся все более очевидными и подлежащими осмыслению, учету и коррекции по отношению к партнеру по коммуникации.

Поведение людей, принадлежащих к другим культурам, вовсе не является чем-то непредсказуемым, оно поддается изучению и прогнозированию. Изучение иных культур, их особенностей, закономерностей их функционирования и развития обогащает человека, трансформирует его отношение к миру и другим людям, может кардинально изменить его отношение к жизненным ситуациям.

Список литературы

1. Грушевицкая Т.Г., Садохин В.П. Основы теории межкультурной коммуникации. М., 2010. – 236с.
2. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. М., 2012. – 348 с.
3. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
4. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
5. Перезовова О.В. Экономический (рыночный подход) в формировании инновационной компетентности специалистов / Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика: Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152 – 155
6. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
7. Фурманова В.П. Межкультурная коммуникация и лингвокультуроведение. Саранск, 2013. – 188 с.

МИХАЙЛОВА Д.А., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MIKHAILOVA D.A., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ORGANIZATION OF PROJECT ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION GOVERNMENT

Аннотация

В настоящее время проектная методология применяется не только на частных предприятиях, но и в системах государственного и муниципального менеджмента. В статье рассматриваются причины и цели внедрения проектного управления в федеральных органах исполнительной власти, организационная структура, сформированная в Правительстве Российской Федерации для реализации проектного управления, фазы жизненного цикла приоритетного проекта, а также дальнейшие шаги по организации проектной деятельности в органах исполнительной власти.

Abstract

Currently the project methodology is applied not only in private enterprises but also in the state and municipal management systems. This article discusses the causes and objectives of the implementation of project management in the federal executive bodies and the organizational structure formed by the Government of the Russian Federation for the implementation of project management, phases of the life cycle of the priority project as well as the next steps for the organization of the project activities in the executive agencies.

Ключевые слова: проектное управление, Правительство РФ, органы исполнительной власти, организация проектной деятельности, президиум Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

Keywords: project management, RF Government, the executive agencies, the organization of project activities, the Presidium of the Presidential Council on strategic development and priority projects.

Для внедрения системы управления проектной деятельностью в Правительстве РФ сложилось несколько предпосылок. К ним можно отнести кризис идей, реализацию не самых значимых проектов, несоблюдение сроков и бюджетов проектов, невыполнение ключевых показателей, неэффективное

использование материальных и человеческих ресурсов, недостаток мотивации, а также нестабильность политической и экономической ситуации [1].

В соответствии с Методическими рекомендациями по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти, утвержденными Минэкономразвития России 14 апреля 2014 г., использование проектного управления призвано обеспечить достижение запланированных результатов, повысить эффективность использования привлекаемых ресурсов, сократить сроки достижения результатов [4]. Внедрение проектного управления позволит обеспечить прозрачность, обоснованность и своевременность принимаемых в органе исполнительной власти решений, повысить эффективность внутриведомственного, межведомственного и межуровневого взаимодействия, а также взаимодействия с подрядными организациями, привлекаемыми органом исполнительной власти, за счет использования единых подходов проектного управления.

Проектное управление осуществляется на основе трех основополагающих принципов: целостность, простота и гибкость. Соблюдение этих принципов обеспечит интегрированность принимаемых решений, позволит упростить внедряемые решения, что снизит трудозатраты, а также повысит адаптивность принятых решений к деятельности органов исполнительной власти с учетом происходящих изменений.

Для обеспечения нормативно-правового регулирования проектного управления в Правительстве РФ и в органах исполнительной власти разработаны и утверждены следующие нормативно-правовые документы: Положение об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации, утверждённое Постановлением Правительства РФ №1050 от 15 октября 2016г.; План первоочередных мероприятий; Методические рекомендации по подготовке сводных планов, рабочих планов, паспортов проектов, программ и проектных предложений.

Одним из первых шагов стало создание органов управления по организации проектной деятельности, которые в соответствии с Положением об организации проектной деятельности в Правительстве РФ подразделяются на постоянные, временные (формируемые в целях реализации проекта), обеспечивающие и вспомогательные [2].

К постоянным органам управления относятся: президиум Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам; федеральный проектный офис (Департамент проектной деятельности Правительства РФ); ведомственные координационные органы; ведомственные проектные офисы.

К временным органам относятся: кураторы; проектные комитеты; функциональные заказчики проектов; старшие должностные лица проектов; руководители проектов; администраторы проектов; руководители рабочих органов проектов; рабочие органы проектов; участники проекта.

Третья группа состоит из общественно-деловых советов; экспертных групп; центров компетенций проектного управления.

Значимым звеном в проектном управлении является жизненный цикл приоритетного проекта, который состоит из следующих фаз: инициирование, подготовка, реализация и завершение проекта.

Инициирование начинается с разработки предложения по приоритетному проекту, которое должно содержать идею приоритетного проекта, описание проблем, цели, конкретные результаты и показатели, базовые подходы к способам, этапам и формам их достижения, обоснования оценки сроков, бюджета, риски и иные сведения о приоритетном проекте. Затем предложение направляется в федеральный проектный офис, который в свою очередь определяет потенциального заказчика и обеспечивает согласование предложения, после чего оно предоставляется в проектный комитет. Проектный комитет принимает решение о целесообразности разработки паспорта приоритетного проекта. Разработчик паспорта согласовывает его с потенциальными исполнителями мероприятий проекта, общественно-деловым советом и федеральным проектным офисом. После согласования паспорт предоставляется в проектный комитет, который принимает решение о направлении его в президиум Совета, утверждающий паспорт проекта и назначающий функционального заказчика и руководителя проекта.

Следующий этап – подготовка приоритетного проекта – в основном заключается в разработке руководителем, согласовании с участниками и утверждении проектным комитетом сводного плана, который должен содержать: а) план проекта по контрольным точкам; б) план согласований и контрольных мероприятий проекта; в) план финансового обеспечения проекта; г) план управления проектом.

Реализация проекта осуществляется в соответствии с утвержденным сводным планом и рабочим планом, разрабатываемом руководителем на основе сводного. В процессе реализации проекта с учетом сложившейся ситуации в планы могут вноситься соответствующие изменения. Важным является то, что в ходе реализации функциональным заказчиком с участием экспертной группы проводится переоценка актуальности проекта, его целей, задач и способов реализации, возможных рисков и путей

повышения эффекта от его реализации.

Решение о завершении проекта принимает президиумом Совета, в который руководителем проекта предварительно направляется проект решения о завершении и итоговый отчет о реализации приоритетного проекта, согласованный с заказчиком, федеральным проектным офисом, участниками проекта. Неотъемлемой частью реализации проекта является мониторинг, который заключается в сравнении фактических показателей с плановыми, установлении причин их отклонения и принятии управленческих решений, призванных скорректировать ход реализации проекта для достижения плановых значений. Руководитель проекта должен ежемесячно предоставлять в федеральный проектный офис данные мониторинга. Кроме того, руководитель проекта ответственен за подготовку ежегодного отчета о ходе реализации проекта в установленные сводным планом сроки.

В ходе проделанной работы, органами управления проектной деятельностью определены приоритетные направления для разработки проектов в Правительстве РФ. Среди них здравоохранение, образование, ипотека и арендное жилье, ЖКХ и городская среда, международная кооперация и экспорт, производительность труда, малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, реформа контрольной и надзорной деятельности, безопасные и качественные дороги, моногорода, экология.

В соответствии с планом первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Правительстве РФ, утвержденным Распоряжением Правительства РФ от 15 октября 2015 г. № 2165-р, в 2017 г. предусматривается разработка методических рекомендаций по мониторингу приоритетных проектов, по реализации приоритетных проектов, управлению изменениями приоритетного проекта и завершению приоритетного проекта [3]. Кроме того, предполагается утверждение положений об организации проектной деятельности в федеральных органах исполнительной власти, проведение обучения для ведомств, а также развертывание прототипа автоматизированной информационной системы проектной деятельности.

Одна из важных задач – обучение и сертификация персонала, вовлеченного в управление проектной деятельностью. В настоящее время сертификация специалистов по национальным стандартам Российской Федерации в области проектного менеджмента осуществляется в рамках программы «ПМ Стандарт», а по стандартам Международной ассоциации управления проектами (IPMA) – в системе добровольной сертификации СОВНЕТ-СЕРТ.

Список литературы

1. Бадин, А.А. Построение проектно-ориентированной системы управления в органах государственной власти / А.А. Бадин [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.myshared.ru/slide/825450/>
2. «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» (вместе с «Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»). Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050.
3. «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы». Распоряжение Правительства РФ от 15.10.2016 № 2165-р.
4. «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти». Распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р-АУ.

«МЕРЧАНДАЙЗИНГ» ИЛИ «МЕРЧЕНДАЙЗИНГ» «А» ИЛИ «Е»?
КАК ПРАВИЛЬНО ПИСАТЬ?

«MERCHANDISING» OR «MERCHANDISING» «A» OR «E»? HOW TO WRITE?

Аннотация

В этой статье рассматривается проблема правильного написания нового слова в отечественной торговле. «Мерчандайзинг», что это слово точно обозначает? Какой вариант написания наиболее популярен? И какой же ответ на наш вопрос, дают специалисты розничной торговли.

Abstract

This article deals with the problem of the correct spelling of a new word in the domestic trade. «Merchandising», that word exactly mean? Which spellings are the most popular? And what is the answer to our question, give the specialists of retail trade.

Ключевые слова: Мерчендайзинг, маркетинг, модель.

Keywords: Merchandising, marketing, model.

Пребывая в поисках работы, и имея за плечами многолетний опыт простого продавца, мне была предложена вакансия: Сотрудник с функциями незнакомого мне слова «мерчендайзера», в престижном гипермаркете ООО «Ашан». Получив запись в трудовой книжке, по специальности «мерчендайзер» и надев жилетку с такой же надписью, я работала на просторах «Ашана», не задумываясь о правильности написания этого слова. Читая в интернете информацию о новой для меня специальности, я столкнулась с иным написанием этого слова, чем на моей жилетке. Поскольку встречаются различные толкования и написания, я поставила задачу разобраться в них.

Иностранные слова перестраиваются под существующие в русском языке модели и правила. Для того, чтобы доказать это утверждение, попробуем выяснить, как правильно писать: «мерчандайзинг» или «мерчендайзинг». Что такое мерчандайзинг? Понятие «мерчендайзинга» сейчас используется довольно часто. Вот только не каждый понимает его значение. Такое часто бывает с иностранными словами, особенно если они длинные. Встречаются ситуации, когда этот термин трактуется людьми совершенно по-разному. Такой подход, конечно, только затрудняет понимание между людьми в целом и бизнес-партнерами в частности. Чтобы такого недопонимания не возникало, для начала нужно узнать, откуда произошло слово, и что оно обозначает.

Мерчандайзинг появился на свет в незапамятные времена, когда люди еще не использовали деньги. Уже при меновой торговле в процессе ярмарочных торгов умение красиво и правильно разложить товар, организовать торгово-меновое место давало хорошие результаты первым торговцам. С тех пор одним из правил мерчандайзинга стало: все должно быть понятным покупателю с минимальными пояснениями продавца [5].

Термин «мерчандайзинг», как и сами возможности этой сферы в розничной торговле, сегодня широко используется. Как и большинство терминов «мерчандайзинг» заимствован из английского языка. Слово «мерчандайзинг» (merchandising) происходит от английского merchandise – торговать, окончание – ing придает динамичность понятию, представляя процесс торговли, как активное средство коммуникации [4]. В русском языке единственный след, оставшийся от латинского корня «merchan-», – это слова «меркантилизм», «меркантильный» в значении «расчетливый», иногда с оттенком «мелочный», если говорят о человеке [3].

Это определение дано филологом, а специалисты в сфере розничной торговли Кира и Рубен Канаян, авторы первой в России книги по данному разделу розничной торговли, дают такое определение: «Мерчандайзинг – это маркетинг в розничной торговой точке, разработка и реализация методов и технических решений, направленных на совершенствование предложения товаров, в том месте, куда потребитель традиционно приходит с целью совершить покупку», то есть в магазине [1].

Среди специалистов также нет единого мнения о точном написании термина «мерчАндайзинг». Поставщики товара чаще употребляют «мерчЕндайзинг», а в сфере розничной торговли предпочитают «мерчАндайзинг»[1].

Чтобы узнать, какой же вариант написания наиболее популярен, обратимся к поисковой системе в Интернете: путешествуя по страницам Интернета, можно встретить много вариантов написания, вплоть до «мырчундайзинга». Похожая проблема часто возникает в отношении длинных иноязычных слов. Не зная, какими правилами и нормами руководствоваться, люди находят новые вариации написания заимствований. Просмотрев интернет-словари, можно сделать выводы, что допустимы оба варианта: «мерчандайзинг» и «мерчендайзинг». Однако «Толковый словарь заимствованных слов» Крысина Л.П. утверждает, что правильным можно считать только первое написание. Книжки по мерчандайзингу, вышедшие на русском языке, журналы и другие печатные издания используют вариант написания через «а». Это говорит о том, что общепринятым правильным вариантом все-таки является «мерчандайзинг». Почему в Интернете встречаются разные написания? Если ввести в любом поисковике «мерчандайзинг» или «мерчендайзинг», на первой же странице выдачи вы получите сайты с обоими вариантами написания слова. Связано это с тем, что некоторое время статистика показывала, будто люди гораздо чаще ищут информацию по варианту «мерчендайзинг». Основная масса пользователей Интернета не имеет филологического образования и не заботятся о том, как пишутся иноязычные слова. Оттуда и удручающая статистика. Для того чтобы повысить уровень посещения сайтов, владельцы, в угоду пользователям, стали использовать написание «мерчендайзинг». Однако сейчас статистика свидетельствует, что общепринятый вариант более популярен. На сайте Wordstart, написав «мерчандайзинг» или «мерчендайзинг», можно увидеть, что количество запросов по первому варианту в два раза больше, чем по второму. Почему появился вариант «мерчендайзинг»? Вполне вероятно, что различия в написании кроются именно в особенностях английского языка. Ведь слово «merchandising» пишется через «А», а произносится через «Э». Вероятно, из-за этого и образовалось два варианта произношения. Одни, опираясь на написание, выбрали правильным «мерчандайзинг». Другие, руководствуясь произношением, – «мерчендайзинг».

Несомненно, обогащение русского языка за счет иностранных слов – естественный процесс. Избежать его невозможно. Но каждому из нас по силам отказаться от употребления неоправданных заимствований. Русский язык – один из самых живых, красивых и богатых. Стоит бороться за его чистоту и самобытность, а не вытеснять родные слова иноязычными.

Как писать правильно заимствованные слова? Написание и произношение заимствований нельзя объяснить при помощи правил русского языка. Не всегда нам поможет знание того, как они пишутся в оригинале. Могут не дать точного ответа и интернет-словари. По этой причине появляется несколько вариантов одного и того же слова [6].

Ну и всё же, как правильно писать, через «А» или через «Е»? Однозначного ответа все-таки, пока дать нельзя. Филологи пишут одно, а специалисты – в журналах, книгах и на сайтах – другое. И если вы мастер своего дела (в данном случае, розничной торговли) не давайте повода говорить о вас, как о человеке, не знающем терминологию. Все-таки специалисты, в большинстве случаев, предпочитают «мерчАндайзинг».

Список литературы

1. Канаян К. и Р. «Мерчандайзинг». – М.: РИП-холдинг, 2015. – С.15
2. Колборн Р. «Мерчандайзинг». – СПб.: Издательский дом «Нева», 2013.– С.11
3. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов – М.: ЭКСМО-Пресс, 2015. – С.660
4. Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А. Мерчандайзинг : учебное пособие – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2016. – С.11
5. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., Маркетинг торговли: Учебник/.М.:Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – С.488
6. Котляренко М. Мерчендайзинг – это искусство // Практический маркетинг, 2012. – № 7. – С. 53-54

НАЗАРЕНКО А.Ю., ПЕРЕВОЗОВА О.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NAZARENKO A. Y., PEREVOZOVA O. V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (КОРПОРАЦИИ, КОМПАНИИ, ФИРМЫ) В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

THE IMPACT OF CORPORATE CULTURE ON THE STRATEGIC BEHAVIOR OF ORGANIZATIONS (CORPORATIONS, COMPANIES, FIRMS) IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Аннотация

В статье рассматривается сущность корпоративной культуры, анализируется ее влияние на выбор стратегии предприятия. Особое внимание уделяется истории возникновения понятия корпоративной культуры, описанию основных моделей, рассматривающих связь между корпоративной культурой и результатами деятельности предприятия.

Abstract

The article considers the essence of corporate culture, analyze its influence on the choice of business strategy. Special attention is paid to the history of the concept of corporate culture, the description of the main models dealing with the relationship between corporate culture and results of operations.

Ключевые слова: корпоративная культура, стратегия, деятельность предприятия, персонал, эффективность.

Key words: corporate culture, strategy, business, personnel, efficiency.

Встав на путь строительства рыночной экономики, Россия опирается на опыт экономически развитых стран. Российские предприятия уже не могут работать по старинке, необходимо чем-то выделяться среди многих конкурентов. В этом на помощь любому предприятию приходит корпоративная культура. Конечно, не каждое российское предприятие имеет сегодня специальный отдел, который разрабатывал бы и формировал корпоративные ценности. Чаще внимание корпоративной культуре уделяют большие предприятия, остальным еще только предстоит понять и оценить ее значимость.

В конце XX века американские исследователи Аллан Кеннеди и Теренс Дил создали концепцию корпоративной культуры как важнейшего фактора, влияющего на корпоративное развитие и организационное поведение. Сам термин «корпоративная культура» появился еще в XIX веке, правда, применительно к среде офицеров. Сегодня многочисленные исследователи предлагают различные определения данного термина.

Например, Э. Джекс так определяет данное понятие: «Вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали своими».

Х. Шварц и С. Дэвис видят корпоративную культуру как «Комплекс убеждений и ожиданий, разделяемый членами организации, эти убеждения и ожидания формируют нормы, которые в значительной степени определяют поведение в организации отдельных личностей и групп».

А К Голд говорит, что корпоративная культура - это «Уникальные характеристики воспринимаемых особенностей организации, то, что отличает ее от всех других в отрасли».

Существуют и другие определения корпоративной культуры, но обобщая приведенные определения, можно сделать вывод, что корпоративная культура — это совокупность моделей поведения, которые предприятие приобрело в процессе адаптации к внешней и внутренней среде, показавших свою эффективность и разделяемые большинством членов предприятия.

Для выживания и успешной деятельности любое предприятие должно уметь добиваться выполнения поставленных им целей, уметь адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, интегрировать свои части в единое целое и, наконец, быть признанным людьми и другими предприятиями. Предприятия с развитой, хорошо продуманной корпоративной культурой используют ее как

мощный инструмент стратегии, который позволяет объединить коллектив на достижение общих целей, стимулировать инициативу работников и создать продуктивное общение между сотрудниками всех уровней.

Корпоративная культура не может быть формальной, только на бумаге. Она или принята всеми сотрудниками на подсознательном уровне, они полностью уверены в ее правильности и необходимости, или корпоративной культуры нет.

Как же влияет корпоративная культура на стратегию предприятия?

Во-первых, стратегия предприятия более успешна, когда культура организации предполагает ответственный контроль, минимизирует риск и конфликты [2]. Продуманная до мелочей корпоративная культура добивается предсказуемости, упорядоченности и последовательности поведения сотрудников без ведения какой-либо документации и распоряжений, она более эффективна, чем любой структурный контроль.

Во-вторых, корпоративная культура влияет на процесс принятия решений через ценности, разделяемые сотрудниками. При минимуме разногласий в коллективе гораздо проще принят управленческое решение.

В-третьих, содержание корпоративной культуры оказывает влияние также на процесс и содержание коммуникации. Работник чувствует себя посвященным во внутренние процессы предприятия, если он отождествляет себя с предприятием, имеет эмоциональную связь с ним. Сильная корпоративная культура усиливает отождествление и чувства работника по отношению к организации, в которой работает.

В-четвертых, еще одна немаловажная сторона корпоративной культуры заключается в том, что она дает всем сотрудникам общую интерпретацию их опыта работы в данной компании, то есть, все сотрудники могут судить о своей компании одинаково. Например, если в компании главным является своевременность доставки груза, это не позволит работнику иначе отнестись к клиенту, иначе клиент серьезно пострадает, а компания лишится клиента. Корпоративная культура помогает сотрудникам предприятия осмысливать свои действия, обеспечивая оправдание их поведению.

Итак, корпоративная культура выполняет функции внутренней интеграции и внешней адаптации предприятия. Она определяет миссию, цели и стратегию предприятия. Корпоративная культура помогает в выработке общего языка, правил поведения, системы поощрения и наказания, она обеспечивает более тесную коммуникацию сотрудников предприятия на всех уровнях [3].

По теории современного менеджмента, в центре любого предприятия стоит сотрудник, он является главной ценностью компании, ключевым фактором успешной его деятельности. Поэтому формирование корпоративной культуры дает предприятию возможность двигаться в одном направлении как единому целому. Корпоративная культура — это основа сплоченности всего коллектива предприятия, а объединенный одной целью, дружный коллектив способен на многое для достижения стратегических целей и задач [4].

Уровень развития корпоративной культуры предприятия определяет экономический успех компании и перспективы ее дальнейшего развития. Хорошо продуманная и тщательно сформированная корпоративная культура может значительно повысить конкурентоспособность предприятия и стать одним из главных преимуществ.

Таким образом, сегодня большинство российских компаний недооценивают роль корпоративной культуры. Отечественные предприятия только тогда смогут составить реальную конкуренцию зарубежным предприятиям, когда сравняются с ними не только по технической оснащенности, но и по искусству управления социальной структурой, которая составляет ядро предприятия. И крайне необходимо этой проблеме уделять большое значение так, как это очень сильно влияет на решение задач современного менеджмента.

Список литературы

1. Спивак В. А. Корпоративная культура. Теория и практика. СПб.: Питер, 2016.
2. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. М.: Логос, 2012.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. М.: Инфра-М, 2014.
4. Виханский О. С. Менеджмент. М.: Экономист, 2016.

НЕГОВОРОВА Е.В., ПЕРЕВОЗОВА О.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NEGOVOROVA E. V., PEREVOZOVA O.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation
The Chelyabinsk branch

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ЯПОНСКОГО И АМЕРИКАНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

COMPARATIVE ANALYSIS OF MODELS OF THE JAPANESE AND AMERICAN MANAGEMENT

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные особенности подходов к управлению предприятием в Японии и США, а также отличия японского менеджмента от американского.

Abstract

In this article the main features of approaches to enterprise management in Japan and the USA, and also differences of the Japanese management from American are considered.

Ключевые слова: управление, менеджмент, модель, работники, персонал, менеджеры.

Keywords: control, management, model, workers, personnel, managers.

Подходы к управлению предприятием, практикуемые в тех или иных странах, могут существенно различаться. В числе наиболее успешных экономик мира, и потому предполагающих задействование самых эффективных моделей менеджмента, - те, что выстроены в Японии и США.

Можно выделить следующие основные компоненты менеджмента в современных коммерческих организациях:

- кадровая политика;
- управление персоналом;
- стратегия развития бизнеса.

Рассмотрим то, какова их специфика в Японии и США.

Япония - страна, которая долгое время развивалась независимо от западной цивилизации, и потому в ней сформировались особые социальные нормы, предопределяющие подходы к управлению предприятием.

Касательно кадровой политики - ключевым ориентиром здесь для японцев выступает уровень образования сотрудников. Если кандидат на должность не имеет диплома, полученного в престижном вузе, то шансы попасть на работу в крупную фирму у него будут невелики. Наличие у человека сертификатов о прохождении, к примеру, курсов о повышении квалификации обычно не является веским аргументом для японского работодателя.

Одна из ключевых особенностей японской модели менеджмента в части кадров - гарантия бессрочного трудоустройства работников. Эта система распространяется на работников в возрасте до 55-60 лет и охватывает приблизительно 1/4 японских рабочих, которые работают в крупных фирмах. При этом их изначальная квалификация не имеет особого значения - в процессе долгих лет работы в организации они могут неоднократно менять свой профиль[2, с. 86].

В аспекте методов управления персоналом - акцент в Японии ставится, прежде всего, на приоритете коллективного над индивидуальным. Ожидается, что каждый работник фирмы будет трудиться, осознавая глобальную цель своей компании.

В Японии широко распространена практика Кайдзен, которая представляет собой формирование у сотрудников организации установок на постоянное совершенствование своей работы. Предполагается, что подобных приоритетов будут придерживаться все работники компании - от рядовых специалистов до топ-менеджеров[3, с. 201].

Что касается социального аспекта управления сотрудниками в Японии - заметным его составляющим является стимулирование вступления работников в профсоюзы, которые формируются в структуре компании-работодателя. Данная модель взаимодействия сотрудников, нанимателя, а также органа,

представляющего интересы первых, предполагает наличие крайне низкого потенциала для социального недовольства работников. Забастовки в японских корпорациях - редкое явление.

Выстраивание стратегии развития бизнеса в Японии базируется, прежде всего, на системном подходе к принятию решений. Действия менеджеров в части совершенствования модели управления корпорацией должны быть обоснованы и продиктованы экономическими реалиями. Руководители японских компаний практикуют, таким образом, разумный консерватизм.

Еще одна значимая особенность менеджмента в Японии в том, что собственники компаний там считаются прежде всего инвесторами - носителями капитала, наряду с банками. Они, как правило, не рассматриваются и не позиционируют себя как главные выгодоприобретатели в бизнесе. Таковыми считаются наемные сотрудники, имеющие возможность, отдавая труд, хорошо зарабатывать для себя и своей семьи. Прибыль владельцев корпораций рассматривается в первую очередь как заслуга сотрудников фирмы, как результат их коллективного труда. Японские предприниматели стремятся к тому же не столько к извлечению личной выгоды, сколько к повышению уровня социально-экономического развития общества, государства.

США - страна, впитавшая в себя элементы культуры самых разных народов. В том числе и в аспекте менеджмента в организациях. Однако с течением времени в американской бизнес-среде все же сформировались некие нормы корпоративного управления, свойственные большинству компаний.

Касательно кадровой политики - в США, в отличие от Японии, уделяется не слишком большое значение факту наличия у сотрудника диплома. Если, конечно, речь не идет о человеке, окончившем Гарвард или Йельский университет. Так или иначе, главное - реальные навыки кандидата на должность. Часто приветствуются, в свою очередь, свежие сертификаты о прохождении тех или иных курсов повышения квалификации. Весьма веским аргументом для американского работодателя являются позитивные рекомендации о кандидате [1, с. 74].

Менеджеры в США достаточно много работают: для них приемлемым является 60-часовая рабочая неделя, а иногда и 90-часовая. На рабочем месте они появляются раньше, чем большинство сотрудников фирмы, около 6-7 часов утра. В результате большинство из них проводят около 70-80% своего времени все дома [4, с. 112].

Стратегия управления сотрудниками в США базируется главным образом на принципе индивидуальной ответственности человека за качественное выполнение должностных функций. Самое важное для американского нанимателя - видеть, что сотрудник хорошо выполняет свою работу. Если это будет не так — то его можно в любой момент уволить. В США нет законов, которые бы предписывали работодателям аргументировать свое желание освободить сотрудника от занимаемой им должности.

Отмеченные особенности политики управления сотрудниками формируют, в свою очередь, стремление работников к поиску различных инструментов защиты собственных прав. Одним из самых распространенных можно считать участие сотрудников фирм в профсоюзах - в отличие от японских, являющихся независимыми от работодателей. Судебные противостояния организаций, отражающих интересы трудящихся, и корпораций в США - частое явление, так решается порядка 50% подобных случаев [3, с. 204].

Стратегия выстраивания бизнеса в США, в свою очередь, допускает принятие руководством корпорации решительных, иногда - радикальных действий. Консерватизм - не самый характерный признак американского менеджмента.

В США ранг управленцев, равно как и других наемных сотрудников, как правило, находится ощутимо ниже того, что имеют собственники корпорации. Владельцы бизнеса и менеджмент часто отделены друг от друга. Интересы собственника могут не совпадать с теми, что имеют управленцы и другие сотрудники.

В чем главное отличие японского менеджмента от американского? Прежде всего, в уровне консолидации тех людей, которые участвуют в жизни предприятия. Японские корпорации в этом смысле - сплоченнее, роль каждого сотрудника рассматривается как столь же значимая, что и функции топ-менеджера. Собственники только способствуют подобной внутрикорпоративной консолидации. В американском менеджменте интересы владельцев фирмы - в особом приоритете. Часто таковым становится извлечение как можно большей прибыли. От сотрудников ожидается, прежде всего, персональная ответственность за выполнение функций по контракту - корпоративная консолидация второстепенна [2, с. 78].

При рассмотрении основных характеристик японского и американского менеджмента, которые были приведены выше, становится очевидным - по большинству критериев обе модели весьма несхожи. Проиллюстрируем то, в чем разница между японским менеджментом и американским менеджментом, в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение Японской и Американской модели менеджмента по нескольким показателям

Японский менеджмент	Американский менеджмент
При найме сотрудников исключительно важен диплом престижного вуза, остальному - можно научить	При найме сотрудников более значимы навыки, опыт, рекомендации
Работники могут рассчитывать на бессрочный наем	Работника могут уволить в любой момент
Профсоюзы - в структуре компаний-работодателей	Профсоюзы - независимы, часто вступают в судебные споры с работодателями
В стратегии развития бизнеса приоритетен разумный консерватизм	В стратегии развития бизнеса допускается принятие радикальных решений
Прибыль собственника рассматривается как результат эффективного труда сотрудников, владельцы корпораций способствуют консолидации менеджмента и персонала	Собственники стремятся извлечь прибыль любыми доступными средствами, интересы менеджеров и других сотрудников часто второстепенны.
Производительность труда – 135,9%	Производительность труда- 142,1

Знание моделей японского и американского менеджмента привело к совершенствованию управления и российских современных корпораций. Так, например, на основе эффективных моделей формируется организационно-экономический механизм развития современных корпораций, строятся новые управленческие отношения [5]. И, напротив, если российские практики управления сегодня не принимают во внимание опыт зарубежных моделей управления, то это приводит к экономическим потерям организаций реального сектора [6]. Ну и отмечается практика преемственности в российских корпорациях, которая проявляется в формировании управленческой самостоятельности менеджеров как условия экономического успеха современных организаций [7]. Управленческая самостоятельность всех звеньев менеджмента – это способ повышения эффективности управления всей компанией.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективность каждой из систем менеджмента обусловлена, прежде всего, тем, что каждая из них приспособлена к определенным рыночным условиям стран, в которых функционируют организации. Сравнительный анализ японской и американской систем менеджмента показал, что перенос одной модели менеджмента в экономику другой страны без учета ее специфических условий и, прежде всего, психологических и социально-культурных факторов невозможен и попросту не будет эффективен. Однако сравнение этих двух моделей представляет значительный интерес для формирования модели менеджмента в России, так как для этого необходимы глубокое изучение и анализ систем менеджмента и опыта других стран.

Список литературы

1. Андреев В.И. Развитие менеджмента в мире/ В.И. Андреев. М.: Дело, 2016. 275 с.
2. Балашов А.П. Основы менеджмента в разных странах: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. 288 с.
3. Казначевская Г. Б. Мировой менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская. Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. 452 с.
4. Коргова М.А. Мировой менеджмент: краткий курс: учеб. пособие / М.А. Коргова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. 378 с.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Перезовова О.В. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса вследствие недостатков профессионального образования менеджеров / в сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И.А. Белолипец. 2015. С. 54 – 57.
7. Перезовова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.

НЕЧМАН Д.А., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NECHMAN D.A., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СЕРТИФИКАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ «ПМ СТАНДАРТ»

CERTIFICATION OF SPECIALISTS OF PROJECT MANAGEMENT «PM STANDARD»

Аннотация

В статье рассмотрена сертификация специалистов проектного управления «ПМ СТАНДАРТ», её основные отличия от сертификации IPMA и PMI. Объяснена цель введения данной сертификации и нормативные документы, на которые она опирается.

Abstract

The article deals with the certification of project management professionals PM STANDARD, its main differences from the certification of IPMA and PMI. Just explain the purpose of the introduction of this certification and normative documents on which it relies.

Ключевые слова: проектный менеджмент, ГОСТ Р, ПМ СТАНДАРТ, Международная ассоциация управления проектами, Институт управления проектами, стандарты управления проектами, сертификация специалистов.

Keywords: project management, GOST R, PM STANDARD, International Project Management Association (IPMA), Project Management Institute (PMI), project management standards, certification of specialists.

Сертификация специалистов – это документально подтвержденное свидетельство о достижении специалистом определенного уровня теоретических знаний и практического опыта в конкретной сфере [4]. В России проводятся сертификации по наиболее популярным современным подходам к методологии проектного управления: PRINCE2, IPMA, PMI [1, с.225]. Международная ассоциация управления проектами IPMA в России представлена национальной ассоциацией СОВНЕТ, ответственной за разработку собственных национальных требований к компетентности (НТК), на основе которых и проводится сертификация. Но НТК строятся на основе международных требований к компетентности специалистов (ICB) в соответствии с требованиями IPMA. Несмотря на такое количество программ и представительств международных организаций проектного управления, в России отсутствовала собственная национальная система сертификации. Данное положение дел было связано с отсутствием национальных стандартов по управлению проектами, поэтому специалистам приходилось выбирать из сертификаций, которые активно развивались за рубежом и на данный момент признаются во всём мире.

Так было до момента создания российской сертификации специалистов проектного управления «ПМ СТАНДАРТ». Главная её особенность – опора на национальные стандарты в области проектного менеджмента (ГОСТ Р), а так же на международные стандарты, ратифицированные РФ.

ГОСТ Р ИСО 10006-2005	• «Руководство по менеджменту качества при проектировании»
ГОСТ Р 54869 – 2011	• «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»
ГОСТ Р 54870 – 2011	• «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой»
ГОСТ Р 54871– 2011	• «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»
ГОСТ Р ИСО 21500 - 2014	• «Руководство по проектному менеджменту»

Рисунок 1 – Базовые стандарты сертификации «ПМ СТАНДАРТ»

Серия стандартов ГОСТ Р «Проектный менеджмент» устанавливает единые правила управления проектами для РФ, создавая независимую систему оценок, что позволяет упорядочить проектную деятельность. Предтечей создания единого национального стандарта служило принятие и разработка нормативной базы. При принятии этих нормативных документов была принята единая базовая терминология, что позволяет не только повысить эффективность взаимодействия участников проектов, но и обеспечивает единое понимание последовательности процессов управления проектами. Основными особенностями российских стандартов является то, что они содержат минимальные требования к управлению, а также акцент в них делается на требуемые результаты процессов управления.

Заинтересованные стороны проекта могут существенно повлиять на результаты проекта, его отдельные задачи. Возможно, что различные заинтересованные стороны могут иметь противоречащие ожидания от результатов завершения проекта. Их воздействие может стать для руководителя проекта неожиданностью, поэтому была выделена отдельная область знаний – управление заинтересованными сторонами проекта [2].

Другим качеством стандартов является универсальность их применения по отношению к различным отраслям и масштабам деятельности.

Таким образом, целью принятых документов и программ сертификации по ним является построение единой систематизированной основы управления проектами в Российской Федерации, введение минимума норм и требований, что позволит избежать наиболее часто встречающихся проблем в области проектного управления.

Отличие ранжирования в уровнях сертификации между IPMA и «ПМ СТАНДАРТ» выражается в их количестве. Для «ПМ СТАНДАРТ» их пять, начиная от члена команды проекта и до директора проекта, а в IPMA их четыре, от специалиста по управлению и до директора проектов. То есть у российской системы сертификации базовый уровень – член команды проекта, в то время, как в IPMA это специалист, который уже способен управлять собственным проектом. Схожее – то, что дальнейшее повышение уровня сертификации отличается от предыдущего сложностью управляемого проекта [3].

Сертификация «ПМ СТАНДАРТ» проходит в 2 этапа: 50 закрытых вопросов (с вариантами ответов), на которые отводится 60 минут, и 2 открытых вопроса, форма которых представляет из себя краткое сообщение. Для ответа на каждый вопрос у претендента на прохождение экзамена есть чуть больше минуты, что требует детального знания стандартов. Наиболее близким по духу является экзамен PMI (200 вопросов – 240 минут). Для сравнения, сертификация по требованиям IPMA проходит в три этапа, в течение трех дней и несёт больше организационных затрат.

«ПМ СТАНДАРТ» является национальной программой сертификации, позволяющей повысить общий средний уровень руководителей и членов команд проектов за счёт их ознакомления с универсальными минимальными требованиями к управлению проектами.

Список литературы

1. Воропаев, В. И. Управление проектами в России / В.И. Воропаев. – М.: Аланс, 1995. – 225 с.
2. Грабарь, В.В. Анализ заинтересованных сторон проекта: методология, методика, инструменты / В.В. Грабарь, М.М. Салмаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-zainteresovannyh-storon-proekta-metodologiya-metodika-instrumenty> (Дата обращения: 02.02.2017).
3. О сертификации: Российская. Современная. Доступная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isopm.ru/sertifikatsiya/information/> (Дата обращения: 02.02.2017).
4. Сертификация специалистов и компаний в сфере управления проектами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmexpert.ru/services/certification/> (Дата обращения: 02.02.2017).

Нозанин Сорбон
Студентка 2 курса факультета МЭО
bellajan1998@mail.ru
Адрес: 734067, г. Душанбе, улица
Нахимова 64/14, Гипрозем
Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель
Суруши Аловидинпури Дороби,
ассистент кафедры Международных финансово-кредитных отношений,
Navruz001@list.ru
Финансово-экономический институт Таджикистана

Nozanin Sorbon
2nd year student of the Faculty of International Economic Relations
bellajan1998@mail.ru
Address: 734067, Dushanbe, street
Nakhimov 64/14, Giprozem
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Scientific adviser
Surush Alovidinpuri Dorobi,
Assistant of the Department of international financial and credit relations,
Navruz001@list.ru
Finance and Economics Institute of Tajikistan

FUTURE MANAGERS OF MODERN ECONOMY

Аннотация

В данной статье был рассмотрен вопрос управления в целях содействия координации усилий в направлении осуществления целей организации. В настоящее время все компании или каждая частная организация нуждается в менеджерах. Менеджмент является искусством организации, управления и ведения.

Annotation

This article was reviewed on management needs in order to facilitate a coordinated effort toward the accomplishment of an organization's goals. Nowadays all company or every private organization needs managers. Management is an art of organizing, controlling and leading.

Ключевые слова: менеджмент, цели организации, контроль и лидерование, менеджеры, функции, ответственность, бизнес, производство.

Keywords: management, organization's goals, controlling and leading, managers, function, responsibility, business, production.

Management is needed in order to facilitate a coordinated effort toward the accomplishment of an organization's goals.

The deep historical process of management ideas was recorded 3000-4000 years B.C. and to fulfill the historical background of management we should look at some theories of historical appearance of management and how should it work.

Before the starting this research there should be described a meaning of management. Management is an art of organizing, controlling and leading. There are lots of theories and each theory has a different way of looking at organizations, activities and how managers are functioning.

From the classical scientific management theories we know that emphasis of scientific management was to try and establish the best ways to produce and run the production process. That was a first idea to create this big sphere of management.

Nowadays all think that company or every private organization need managers. If a company has 10 workers, there should be 1 manager. In this time, if organization is big and the number of workers is high like 100000 and the number of managers will surprise us, so it is 10000 managers. There would appear one more question- do we need them or they bring us losses?

Frederick Winslow Taylor developed 4 principles of scientific management that would lead to high levels of work achievement namely:

- Breaking the job into small duties
- Carefully select and train workers
- Establishing a clear division of responsibility between management and workers.
- Establishing controls where managers would set objectives to be achieved and subordinates would cooperate in achieving them.

F.W. Taylor explained the application of scientific methods to factory problems and the proper use of human labour and time in carrying out duties. He introduced time series to analyse workers' movements on the job.

He established how much workers should be able to do with their given materials and equipment. His findings pointed out the quickest way to perform a task.

Taylor's principles were aimed at improving production, discipline on the job, and reduce interpersonal contacts amongst workers and the strict application of incentive pay systems.

If Taylor creates these four principles of movement the management, so, there would be a question- why do we need managers?

Management in all business and organizational activities is the act of getting people together to accomplish desired goals and objectives using available resources efficiently and effectively.

Good managers are needed to keep their organizations on track by ensuring that everything that's being done is ethically geared toward providing what customers want. Since most managers are responsible for more work than one person can normally perform, a good manager delegates and integrates his or her work (or the work of others). A manager does this by acting as a clear channel of communication within the business that he or she serves.

Good management is needed to inject motivation, creativity, discipline, and enthusiasm into areas in which they either don't exist or they're not necessarily wanted.

People who work for managers must realize that it is their job to make their managers value them.

Therefore, should be opened the role of managers in modern economy. The manager should be conceptual. It means- he should be able to see the big picture of the situation. Ability to arrive at ideas, create a vision and plan for the future. Ability to think and making decisions, ability to act, having deals with the foreign workers, etc.

All the sphere of our life need to have managers, real good not leaders, but management. Future managers- who are they? Which skills do they need? Thus, one and the most important skills which are need for the future manager is a human skill. These interpersonal skills are what a manager will use to work with his or her employees. Some people are born with good human skills; others must work much harder at it. Human skills are critical for all managers because they work with people. Managers with good human skills understand their role inside the manager/employee relationship and how important things, like trust, cohesion, fairness,

empathy, and good will, are to the overall success of the organization. Human skills help the manager to communicate, lead, and motivate an employee to work towards a higher level of productivity.

For example, let's go back to Kelly and Manny. Imagine Kelly's job description was changing to include a greater deal of responsibility but for the same pay. Kelly is upset, and feels overwhelmed by this change. Manny is a manager with good human skills, so he is able to empathize and communicate his understanding of Kelly's frustration with the change to her. Manny quickly works to find ways to motivate Kelly to continue to work at a higher level, despite the additional workload being placed on her.[1]

Robert Katz identifies three types of skills that are essential for a successful management process:

Technical, Conceptual and Human or interpersonal management skills.[2]

“In the minds of great managers, consistent poor performance is not primarily a matter of weakness, stupidity, disobedience, or disrespect. It is a matter of miscasting” — **Marcus Buckingham.**

The list of references:

1. <http://study.com/academy/lesson/managerial-skills-how-good-managers-promote-productivity.html>
2. <http://www.entrepreneurshipinbox.com/202/managerial-skills/>

ОСИПОВА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

OSIPOVA I. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
The Chelyabinsk branch

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДИКИ ХОЛЛАНДА В ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ

THE METHODOLOGY OF HOLLAND IN THE ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE EMPLOYEES

Аннотация

В статье рассматриваются профессионально-ориентированные типы личностей, выявляющиеся при помощи вопросника, который представляет собой модификацию теста американского профессора Дж. Холланда, основанного на соотнесении типов профессии с индивидуальными особенностями человека, и призванного помочь выбрать профессию с учетом личностных особенностей. Данная методика является примером субъективного типологического подхода к изучению личности.

Abstract

The article discusses the professionally-oriented types of personalities, which is revealed with the help of questionnaire, which is a modification of the test of the American Professor Dzh. Holland, based on the type mapping of the profession with individual differences, and designed to help to choose a profession taking into account personal characteristics. This technique is an example of subjective typological approach to studying personality.

Ключевые слова: люди, тип личности, профессии, деятельность, качества, предпочтения.

Key words: people, personality type, profession, activity, quality, preferences.

Правильное профессиональное развитие сотрудников в организации – ключевая задача современного бизнеса. Именно поэтому большинство компаний занято сегодня поисками наиболее совершенных и удачных методик, направленных на решение данной задачи. Наиболее интересной методикой развития сотрудников считается практика Джона Холланда. Ее внедрение в компаниях позволяет более точно и профессионально остановиться на выборе профессиональных предложений для сотрудников.

Джон Генри Холланд – американский ученый, профессор психологии, электротехники и информатики в Мичиганском университете. В 1996 году он разработал психологическую концепцию, которая объединила теорию личности с теорией выбора профессии. Эта концепция и созданная на ее основе клас-

сификация профессий получили широкое распространение за рубежом [1]. Её суть в том, что успех в профессиональной деятельности зависит от соответствия условия типа личности и типа профессиональной среды [1]. Поведение человека определяется не только его личностными особенностями, но и окружением, в котором он проявляет свою активность. Люди стремятся найти профессиональную среду, свойственную своему типу, которая позволила бы им полнее раскрыть свои способности, выразить ценностные ориентации. Методика профессионального самоопределения Дж. Холланда позволяет соотнести склонности, способности, интеллект с различными профессиями. И такая особенность данной методики очень положительно влияет на организационное поведение сотрудников фирмы [2]. Основы управления в любой компании сегодня строятся именно на базовом понимании профессионально-психологических предпочтений сотрудников [2].

Правильное профессиональное развитие сотрудников и выбор актуальных методик позволяют многим компаниям решать проблемы реализации личной эффективности персонала в профессиональной среде [4]. Например, применения таких методик просто необходимо, если компания выбирает специалистов на должности, предусматривающие оперативный характер деятельности, то есть менеджеров разных уровней в иерархической цепочке компании [4].

Если сотрудники правильно сориентированы и занимают должности, соответствующие их социально-профессиональной направленности, то например, повышается управленческая самостоятельность менеджеров, что становится основой экономического успеха современных организаций [5]. Чем точнее и ближе определен тип подходящей должности, тем грамотнее и самостоятельнее в ее рамках осуществляемая детальность управленца. То есть можно смело заявлять, что снижается управленческая конфликтность и повышается социологическая эффективность управления [3]. Методика Дж. Холланда имеет сугубо практическую направленность, так как позволяет формировать нужные компетенции сотрудников и совершенствовать их. Мультикомпетенции менеджера, например, сегодня становятся главным фактором повышенной гарантии ему на рынке труда [6]. А такие компетенции можно развить в себе, только лишь правильно определив свой профессиональный тип и личностные установки. На этом сегодня построен организационно-экономический механизм развития современных корпораций [7]. То есть в основе механизма лежит психологическая составляющая как показатель эффективной профессиональной деятельности сотрудников. Так как данная методика набирает всё больше популярности в управленческих кругах, то остановимся на ее анализе более подробно.

На основе установления основных компонентов направленности: интересов и ценностных ориентации — Дж. Холланд выделил шесть профессионально ориентированных типов личности: реалистический, интеллектуальный, социальный, конвенциональный (ориентированный на общепринятые нормы и традиции), предпринимательский и художественный. Каждый тип личности ориентирован на определенную профессиональную среду: реалистический — на создание материальных вещей, обслуживание технологических процессов и технических устройств; интеллектуальный — на умственный труд; социальный — на взаимодействие с социальной средой; конвенциональный — на четко структурированную деятельность; предпринимательский — на руководство людьми и бизнес; художественный — на творчество.

Для определения приспособленности различных типов личности к разным профессиональным средам, Дж. Холланд предложил шкалу, изобразив ее схематично в виде шестиугольника, каждый из углов которого обозначает один из шести типов личности и среды (рис.1). Эта модель позволяет оценить совместимость личности с определенной профессиональной средой. Каждый тип наиболее сходен со своими соседями по шестиугольнику и наиболее отличается от противоположного в шестиугольнике типа личности.

Так, например, социальный тип наиболее похож на предприимчивый и артистический, смежные с ним, и наиболее отличается от реалистического, находящегося по другую сторону шестиугольника.

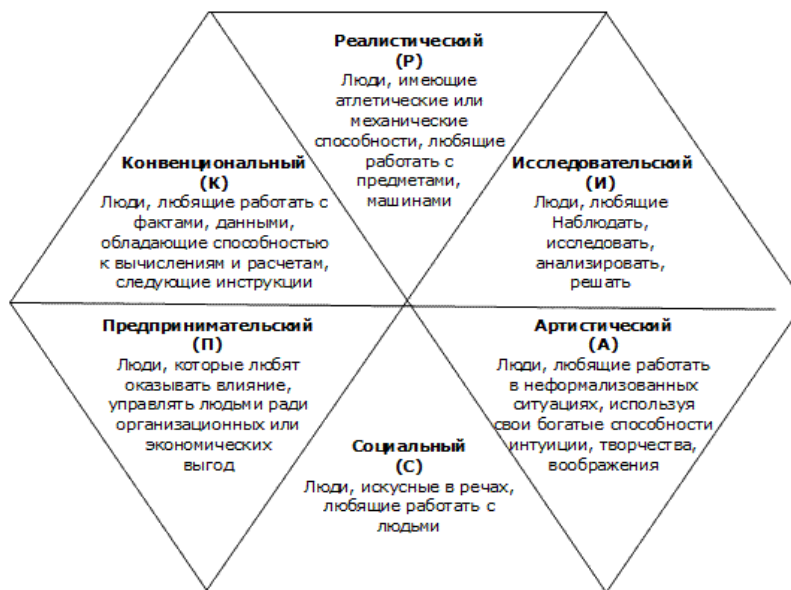


Рисунок 1 – Шкала различных типов личности по Дж. Холланду

В том случае, если три типа, получившие наибольшие оценки, являются смежными, то есть, находятся с одной стороны шестиугольника, то профессиональный выбор является наиболее обоснованным и последовательным. При этом можно отдать предпочтение не только типу, имеющему максимальную оценку, но также тому типу, который находится посередине между двумя остальными.

Согласно теории Дж. Холланда успех в профессиональной деятельности, удовлетворенность трудом зависят в первую очередь от соответствия типа личности типу профессиональной среды, которая создается людьми, обладающими схожими позициями, профессионально значимыми качествами и поведением.

Для установления типов личности Дж. Холланд разработал методику диагностики «Тип личности», которая позволяет определить профессиональные предпочтения и интересы. Она заключается в том, что респондентам предлагается пройти тест, состоящий из 30 вопросов, в каждом вопросе попарно представлены варианты профессий (специальностей), необходимо из двух предложенных вариантов выбрать тот, который кажется наиболее предпочтительным. Каждая профессии в тестовом материале соответствует одному из шести типов личности. В ключе указано, какая именно профессия какому типу личности соответствует. За каждое совпадение начисляется 1 балл. Необходимо подсчитать, сколько баллов набрал каждый тип личности. Тип, набравший наибольшее число выборов, характеризует профессиональную направленность личности. Однако в чистом виде эти профессиональные типы встречаются редко – обычно можно говорить только о преобладающем типе личности. Рассмотрим, как интерпретировал результаты теста Дж. Холланд.

Если наибольшее количество баллов у респондента набрал реалистический тип, то это характеризует его как человека стабильного, несоциального, ориентированного на настоящее. В теории Холланда реалистическому типу соответствуют: практичность, функциональная стабильность, настойчивость, бережливость, некоторое упорство, иногда присуща некоторой скромность и застенчивость, поскольку сфера общения не представляет значимости. Люди данного типа предпочитают деятельность, связанную с инструментами, предметами, конкретными объектами и их практическим использованием. В деятельности они нацелены на достижение конкретного результата в строго определенные сроки. Такие люди обычно обладают ручной умелостью и техническими способностями.

Обладателям реалистического типа характерны такие профессии как: механик, электрик, инженер, агроном, садовод, кондитер, повар. Чаще всего к реалистическому типу относятся спортсмены, пилоты и водители. Эти профессии предполагают решение конкретных задач, наличие подвижности, настойчивости, связь с техникой.

Респондентам с преобладанием интеллектуального типа характерны аналитический ум, склонность к поиску, любознательность, независимость и оригинальность суждений. Обычно люди этого типа чаще всего являются индивидуалистами, они самостоятельны и стремятся к независимости. У них преобладают теоретические и эстетические ценности. Они ориентируется на решение интеллектуальных твор-

ческих задач, предпочитают работать с информацией: собирать, анализировать, перерабатывать и синтезировать информацию. Научная и исследовательская работа, как теоретическая, так и прикладная – являются сильными сторонами данного типа личности.

Обладатели интеллектуального типа предпочитают профессии научно-исследовательского направления: ботаник, философ, физик, программист и другие, в деятельности которых необходимы творческие способности и нестандартное мышление.

Респонденты, у кого по результатам теста социальный тип набрал наибольшее количество баллов, отличаются выраженными социальными умениями (умением общаться, стремлением к лидерству, многочисленными контактами). Такие люди эмоциональны, чувствительны, при этом независимы от окружающих, с успехом приспосабливаются к обстоятельствам. Их отличает открытость, некоторая доверчивость, при этом они ответственные, терпеливы, обладают способностью к сопереживанию (высокий уровень эмоциональной чувствительностью), ориентированы на работу в группе, но при этом стараются не занимать лидерских позиций. Коммуникативные способности развиты в высокой степени.

Люди данного типа ориентированы на труд, главным содержанием которого является взаимодействие с людьми. Возможные сферы деятельности: обучение, лечение, обслуживание и другие, требующие постоянного контакта и общения с людьми, способностей к убеждению.

Обладатели конвенционального типа по Дж. Холланду консервативны, в поведении и общении придерживаются стереотипов, хорошо следуют обычаям, практичны, конкретны, не любят отступать от задуманного, энергичны, ориентированы на социальные нормы. Такие люди аккуратные и бережливые, точные, могут доводить начатое дело до конца, отличаются ответственностью. Коммуникативные и организаторские способности развиты слабо, но достаточно высокие исполнительные качества.

Ориентированы на деятельность по заранее определенным условиям, где заранее известны правила, по которым осуществляется деятельность, поэтому чаще всего выбирают профессии, связанные с канцелярскими и расчетными работами, созданием и оформлением документов, установлением количественных соотношений между числами, системами условных знаков, такие, как: бухгалтер, патенто-вед, нотариус, топограф, корректор и другие.

Люди с преобладанием предприимчивого типа импульсивны, уверены в себе, избегают однозначных ситуаций и монотонной умственной работы, стремятся руководить и организовывать. Им не нравятся занятия, требующие усидчивости, большого труда, моторных навыков, концентрации внимания. В работе люди предпринимательского типа проявляют высокую активность, при этом стремятся к статусу, власти, направлены на работу с людьми. Часто обладают хорошими коммуникативными качествами, высокой социальной смелостью, уверенностью в себе, не боятся рисковать. Обладают отличными организаторскими способностями, ораторским талантом, находчивостью.

Чаще всего обладатели предприимчивого типа выбирают такие профессии как: товаровед, директор, журналист, телерепортер и другие, связанные с руководством, управлением и общением в разных ситуациях с разными людьми, влиянием на убеждения людей.

Если наибольшее количество баллов у респондента набрал артистический тип, то это говорит о том, что такой человек чувствительный, испытывающий потребность в самовыражении, избегающий однообразной и физической работы. Обычно это эмоциональные люди, которые отличаются богатым воображением, креативностью, стремятся выразить себя посредством искусства. В своих поступках могут быть импульсивны. Обладают ярким, независимым характером, хорошей реакцией, координацией, развитым восприятием.

Люди артистического типа предпочитает занятия творческого характера. Их профессиональная predisposition в наибольшей степени связана с актерско-сценической, музыкальной, изобразительной деятельностью.

Таким образом, можно сделать вывод, что для каждого человека свойственно сочетание нескольких типов: в чистом виде представители того или иного типа практически не встречаются. Сочетание 2–3 наиболее выраженных типов формируют профессиональный «код» личности. Зная данный код, человек может выбрать сферу деятельности, которая в наибольшей степени соответствует его предпочтениям, способностям, карьерным ожиданиям.

В настоящее время существуют несколько вариантов методик Дж. Холланда, адаптированных для России. Чаще всего используют в профдиагностике (профориентационная работа, найм работников) сокращенный вариант с попарными сравнениями. Намного реже психологи используют полный вариант Холланда.

Таким образом, мы доказали что правильно выбранные методики организационного развития сотрудников напрямую влияют на общую эффективность компании и повышают уровень ее менеджмента.

Список литературы:

1. Елисеев О.П. Тест Дж. Голланда. Практикум по психологии личности / О.П. Елисеев.// – СПб., 2013. С.386-389.
2. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления: учебник / Дж. М. Джордж, Г.Р. Джоунс; пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. М.: Юнити - Дана, 2013. 263 с.
3. Николаев А.А. Социология управления: Учебное пособие по направлению «Менеджмент». – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011.
4. Первозова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
5. Первозова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.
6. Первозова О.В. Мультикомпетенции менеджера как фактор повышенной гарантии на рынке труда / Ceteris Paribus. 2015. № 3 (3). С. 42 – 44.
7. Первозова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.

ПАТЫСЬЕВ П.Е., БАРУЧКОВА Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PATYS'YEV P.E., BARCHUKOVA T.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS (ON THE EXAMPLE OF ENTERPRISES OF THE CHEL YABINSK REGION)

Аннотация

В работе представлено рассмотрение теоретических аспектов социальной ответственности бизнеса, анализ эффективности практической деятельности предприятий Челябинской области в этом направлении, а также предложение мер по увеличению эффективности социальной ответственности бизнеса. Результаты исследования показали, что эффективность реализации социальной ответственности предприятий Челябинской области находится лишь на начальном этапе развития.

Abstract

This paper presents review of the theoretical aspects of corporate social responsibility, efficiency analysis of the practical activity of the enterprises of the Chelyabinsk region in this area and proposes measures to increase the efficiency of the social responsibility of business. The results of the study showed that the effectiveness of the implementation of the social responsibility of enterprises of the Chelyabinsk region is only at the initial stage of development.

Ключевые слова: социальная ответственность, предприятия Челябинской области, социальная ответственность бизнеса.

Keywords: social responsibility, enterprises of the Chelyabinsk region, the social responsibility of business.

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что на сегодняшний день данная сфера социальной ответственности бизнеса, при однозначной важности и актуальности, до конца не изучена, и нуждается в детальном рассмотрении.

Цель данной статьи - проанализировав реализацию социальной ответственности бизнеса, предложить меры по повышению эффективности данного аспекта бизнеса (на примере предприятий Челябинской области).

Методологической основой работы является терминологический анализ основных понятий темы; сравнительный анализ; факторный анализ другие научные методы.

Прежде чем приступить к рассмотрению данной темы, необходимо раскрыть понятие «социальная ответственность бизнеса», дать определенную характеристику и рассмотреть существующие концепции по рассматриваемой проблеме.

Социальную ответственность можно охарактеризовать, как вклад, вносимый организацией в развитие социальной, экономической и экологической сфер на добровольных началах [6]. В качестве опробованного эффективного инструмента гарантирования устойчивого развития компании, известность по всему миру получила концепция социальной ответственности бизнеса.

Главное отличие социальной ответственности от юридической заключается в том, что социальная ответственность рассматривается, как добровольный отклик организации на общие проблемы социума, как собственных работников, так и внешней среды [5].

Организации обязаны проявлять ответственность в трех областях — финансы, влияние их деятельности на общество и окружающую среду, воздействие на экологию.

На практике социальная ответственность бизнеса является предметом многочисленных дискуссий, на тему её полезности. Заступники утверждают, что имеется крепкое экономическое обоснование социальной ответственности бизнеса, и предприятия получают многочисленные преимущества от того, что является более перспективным, чем те фирмы, которые ориентируются на получение собственной сиюминутной краткосрочной прибыли. Одни сторонники критики спорят о том, что социальная ответственность бизнеса отводит от основной экономической роли бизнеса – максимизации прибыли; другие считают, что социальная ответственность не что иное, как приукрашивание действительности.

Таблица 1 – Типы социальной ответственности по степени проявления

Название уровня ответственности	Характеристика
Обструкция	отказ в целом признавать социальную ответственность, и от её выполнения
Социальные обязательства перед обществом	организация выполняет функцию социальной ответственности, но с огромным нежеланием и выполнением, лишь малой части ответственности
Социальный отклик	безынициативный отклик на обращения, на участие в программах
Социальный вклад	самостоятельное воплощение предприятием идей о развитии общества

Согласно данным ООН, социальная ответственность бизнеса делится на два вида — внутреннюю и внешнюю ответственность.

Кроме этого социальную ответственность можно разграничить по уровню заинтересованности предприятия в проявлении социальной ответственности, исходя из позиции организации от самой низшей степени проявления социальной ответственности, к самой высокоразвитой (таблица 1) [1].

Приведенная выше классификация является неотъемлемой частью исследования социальной ответственности бизнеса, так как помогает четко выделить и исследовать как можно больше её аспектов.

Рассмотрев теоретические аспекты социальной ответственности бизнеса, мы проанализировали эффективность реализации социальной ответственности бизнеса на примере предприятий Челябинской области и предложили меры по повышению её эффективности.

Исходя из теоретических знаний, можно сделать вывод о том, что социальная ответственность бизнеса развивается в трех направлениях, отраженных на рисунке 1.

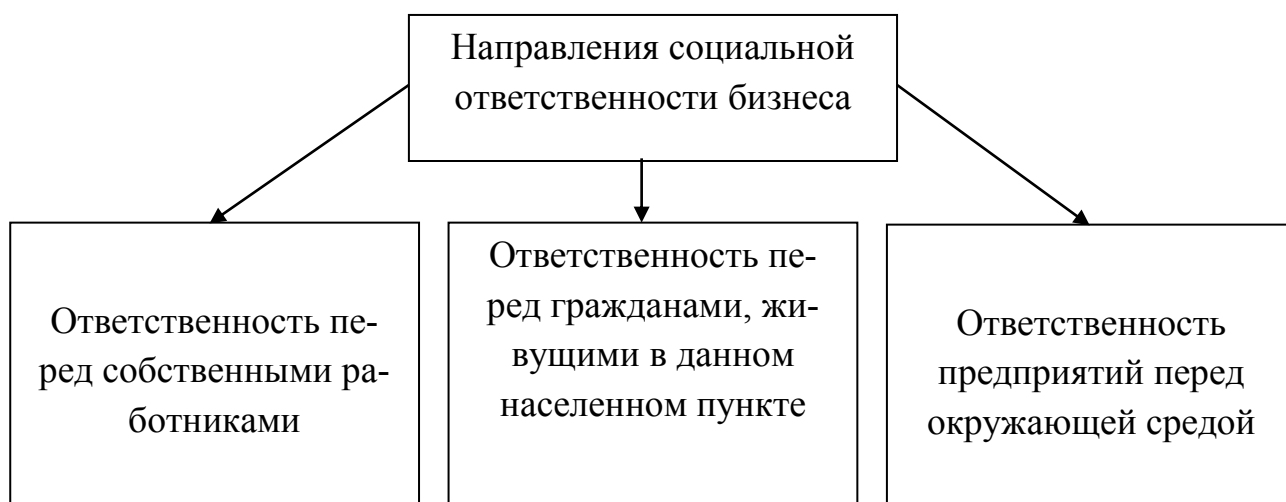


Рисунок 1 – Направления развития социальной ответственности бизнеса

Проанализируем реализацию в Челябинской области первого направления - ответственность перед работниками.

Общеизвестными являются факты нарушения трудового законодательства, особенно в среднем и малом бизнесе. Например, значительное сокращение реального срока отпусков, до четырнадцати, а иногда вплоть и до десяти дней отдыха. Это частое, и в то же время недопустимое явление, нарушающее права граждан.

Следствием данного нарушения является значительная перегрузка организмов работников, чрезмерная напряженность, что в конечном итоге может отразиться на каких-либо заболеваниях, например, нервной системы.

Кроме этого, до сих пор существует большое количество нарушений, которые связаны с выплатой заработной платы.

На многих предприятиях сотрудникам часто не в полной мере выплачивают зарплату, или задерживают выплаты, что приводит к многочисленным протестам со стороны работников.

На отдельных предприятиях отсутствует такое понятие, как «социальный пакет».

Таким образом, всё, что связано с направлением ответственности бизнеса перед работниками находится на довольно низком уровне.

Рассмотрим второе направление. В отношении внешней среды, реализация социальной ответственность перед гражданами, живущими в конкретном населенном пункте (городе или районе) приобретает более положительные черты.

К примеру, ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» систематически занимается благоустройством и улучшением качества освещения на улицах прилегающих территорий, где он расположен.

Еще один пример по данному направлению - непосредственное строительство жилья, или участие в строительстве жилья для работников предприятий. Так же к реализации данного направления следует отнести благоустройство улиц, озеленение и создание спортивно-оздоровительных комплексов.

В качестве примера в данном аспекте можно привести ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» — одно из лучших предприятий Челябинской области, руководители которого проявляют заботу не только о своих сотрудниках, но и о жителях города Магнитогорска. Так, на средства предприятия построены многочисленные оздоровительные комплексы, хороший горнолыжный курорт, аквапарк [4].

Рассмотрим третье направление. Реализация социальной ответственности бизнеса перед окружающей средой в Челябинской области показывает значительные проблемы. В сфере экологии они существуют во всех ее направлениях.

Следует отметить, что за последние годы руководители крупных предприятий сделали немало нововведений не только на собственных предприятиях, но и на прилегающих к ним территориях.

К примеру, в качестве работ предприятий по озеленению города Челябинск, ведутся активные действия по высадке новых деревьев на территориях рядом с автозаправочными станциями [2].

В пример экологически чистой переработки биологических отходов предприятий можно привести внедрение новейшей мембранной технологии переработки на одной из птицефабрик [3].

В Челябинской области одной из ключевых проблем окружающей среды является загрязнение атмосферы, люди буквально вдыхают вместе с кислородом всевозможные химические примеси. Одной из компаний, решивших изменить эту ситуацию, является холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ групп». Эта компания реализовала программу строительства новых заводов по производству цемента энергоэффективным и экологичным «сухим» способом, что снизило влияния на окружающую среду в 2,5 раза (по сравнению с нормативными показателями).

Однако вопреки всем действиям добросовестных руководителей бизнеса, существует довольно распространенная позиция среди предпринимателей, которая заключается в следующем: «Я — честный налогоплательщик. Это моя социальная ответственность».

На наш взгляд, данной позиции недостаточно для современного общества. Это подтверждает пример развития данного аспекта бизнеса в Германии, Швеции, других европейских странах.

В данных странах реализация социальной ответственности, не ограничивается простой уплатой налогов. Предприниматели этих стран не пытаются создать иллюзию работы в области социальной ответственности, а по-настоящему действуют и достигают положительного результата. Участвуют в многочисленных акциях, например, оказывают реальную поддержку пенсионерам, которые когда-то работали на предприятии.

Так, в ряде стран существует практика, когда пенсионеры получают абонементы на культурные мероприятия каждый месяц — в театры, концертные залы, им предоставляют специальные купоны на такси для экстренных поездок. Все это делается на бесплатной для получателей услуг основе. Также компании помогают людям оформить кредит на жилье. В свою очередь государство лишь частично во всем этом участвует.

Общеизвестным является тот факт, что поддержание и поднятие уровня имиджа — цель, к которой стремится, и должна стремиться каждая компания. Так как имидж повышает узнаваемость и репутацию предприятия, с повышением имиджа предприятия растет и его прибыль.

Известно, что многие организации и предприятия не знают, или не хотят знать о существовании социальной ответственности, и придерживаются того, что производят лишь те действия, к которым их принуждает «буква» закона. Однако и среди тех, кто принимает активное участие, реализуя собственную социальную ответственность, присутствуют те, от кого пользы не больше, чем от тех, кто ничего не делает.

Так, многие компании в погоне за рейтингом начинают проводить максимально «показательные» мероприятия, в основе которых изначально нет ничего достойного — того, что делалось бы действительно во благо общества.

Начиная проводить политику «показательных» мероприятий, такие предприятия полностью забывают о том, что несут социальную ответственность не только перед обществом, но и перед собственными сотрудниками.

По неизвестной и нелогичной для нас причине, многие компании выбирают путь извлечения максимальной выгоды из показательных мер перед внешним обществом, забывая о пути развития и улучшения собственных сотрудников, внутри предприятия. Подобный путь развития собственных сотрудников является такими же инвестициями в будущее, однако имеет гораздо больший шанс на успешную реализацию.

На практике, многие компании предпочитают установить никому ненужный мемориал, ради привлечения средств массовой информации для получения сиюминутной выгоды, а не инвестиции в будущее.

Мы считаем, что предприятия должны предоставлять о своей деятельности больше информации не только о социальных проектах, но и о прибыли. Так же не стоит забывать о таком важном вопросе, как учеба и переподготовка сотрудников предприятий.

Для практической реализации социальной ответственности, как нормы для предприятий Челябинской области — должны появиться успешные примеры её реализации. Так на одном из предприятий в виде эксперимента можно направить целый отдел сотрудников на повышение квалификации, после чего будет виден результат, и, как правило, он будет положительным. После чего остальные компании, глядя на успешный пример реализации — будут готовы осуществить данные меры на собственном предприятии.

Подобные примеры эффективной реализации социальной ответственности бизнеса по направлению к общественным и экологическим проблемам должны активно освещаться и пропагандироваться в средствах массовой информации и поддерживаться органами государственной и муниципальной власти.

Для того что бы реализовать социальную ответственность, необходимо проводить многочисленные исследования проблем в данном аспекте в обществе того, или иного района, области. Имея все необ-

ходимые данные о желаниях и воле людей – решения будут оптимально приближены как к потребностям социума, так и к возможностям предприятий.

Однако данные меры относятся лишь к тем руководителям предприятий, которые имеют реальное желание реализовывать собственную социальную ответственность. Гораздо сложнее с теми, кто не желает ничего делать.

Следует отметить, что отсутствие, каких-либо мер со стороны подобных руководителей, лишает предприятие потенциальной прибыли. Даже простое улучшение качества собственной продукции – так же является частью социальной ответственности бизнеса. Необходимо лишь донести до вышестоящих руководителей предприятий мысль о том, что они могут получать гораздо больше прибыли, чем имеют на данный момент. В случае успешной реализации обратной связи – руководители предприятий будут вынуждены перейти к мерам.

В ходе выполнения данной работы была достигнута цель – проанализирована реализация социальной ответственности бизнеса, а также предложены меры по повышению её эффективности.

Рассмотрены теоретические аспекты социальной ответственности бизнеса и проанализированы примеры реализации социальной ответственности бизнеса из практики предприятий Челябинской области. Так же были предложены меры по повышению эффективности социальной ответственности предприятий Челябинской области. Чем скорее главы предприятий станут развивать данное направление, тем быстрее жизнь общества станет более благополучной.

Список литературы

1. Братющенко С.В. Социальная ответственность предпринимательства (обзор концепций) // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. с.166-178.
2. «Вечерний Челябинск» - Челябинские заправки оденут в зеленые шубы – 19 мая 2016 [электронный ресурс] URL: http://vecherka.su/articles/news/120254/?sphrase_id=12950
3. «Вечерний Челябинск» - В Челябинскую область привезут мембранный преобразователь биоотходов – 15 ноября 2016 [электронный ресурс] URL: http://vecherka.su/articles/news/124002/?sphrase_id=12950
4. Информационное агентство «Верстов» - «Очень высокий уровень». ММК вновь показывает пример социальной ответственности – 29 июня 2015 [электронный ресурс] URL: <http://www.verstov.info/news/society/49282-ochen-vysoki-uroven-mmk-vnov-pokazyvaet-primer-socialnoy-otvetstvennosti.html#>
5. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / Второе издание под. ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2014. — С.15-19.
6. Деловой журнал «Устойчивый бизнес» - Что такое СОБ? Что такое социальная ответственность бизнеса (ее иногда называют корпоративная ответственность бизнеса) (СОБ)? - 30 июля 2014 [электронный ресурс] URL: <http://csrjournal.com/839-cto-takoe-sob-cto-takoe-socialnaja.html>

ПИГУЗОВА С.В., МАСЛОВА И.Ю.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PIGUZOVA S.V., MASLOVA I.Y.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ
ЛОЯЛЬНОСТИ В ООО ЧОО «ВАРЯГ-1»**

**ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE PROGRAMME
LOYALTY THE COMPANY CHOP «VARYAG-1»**

Аннотация

В последние годы в российском бизнесе наблюдается тенденция перехода от экстенсивного развития к интенсивному. Благодаря этому работа над лояльностью клиентов становится все более и более актуальной. Большинство предприятий стараются пересмотреть свою деятельность от процесса активного привлечения новых клиентов к сохранению имеющейся клиентской базы и повышению ее ценности для компании.

Abstract

In recent years, the Russian business trend of the transition from extensive to intensive development. Through this work on customer loyalty is becoming more and more urgent. Most businesses try to review their activities on the active process of attracting new customers to the preservation of the existing customer base and increase its value to the company.

Ключевые слова: организационная структура лояльности, программа лояльности, клиенты.

Keywords: organizational structure of loyalty, loyalty program, customers.

Под лояльностью клиента следует понимать приверженность, предпочтение, которое заставляет клиента приобретать желаемое благо, жертвуя чем-либо другим [1]. Программу же лояльности можно определить, как основанный на общении комплекс работ, проводимый компанией для того, чтобы регулярно контактировать с постоянными клиентами и предлагать ценный для них пакет привилегий с целью повысить их активность и лояльность к компании на основе эмоциональных взаимоотношений [2].

Существует множество способов по интеграции программы лояльности в организационную структуру компании – от создания независимой фирмы для реализации программы или возложения этих обязанностей на уже существующий отдел самой компании, и до полной передачи административных полномочий независимому агентству. Решение должно приниматься исключительно исходя из индивидуальных особенностей компании, организующей программу лояльности.

Организационная структура лояльности ООО ЧОО «Варяг-1» формировалась, исходя из стратегии развития компании 2016-2020гг. Одной из ключевых целей в данной стратегии отмечено увеличение доли рынка. Достигать данную цель планируется за счет повышения осведомленности о бренде, увеличения количества подключений и, конечно же, сокращения количества отключений, включающего в себя повышение уровня лояльности и увеличения среднего срока жизни клиента.

В качестве метрики для измерения уровня лояльности клиентов был выбран показатель NPS (индекс чистой поддержки). По мнению Фредерика Райхельда, NPS показывает «насколько хорошо организация относится к людям, на жизнь которых она оказывает влияние – то есть насколько хорошо она создает отношения, достойные лояльности» [3]. Среднее значение показателя NPS для ООО ЧОО «Варяг-1» по данным на 2015г. оказалось на уровне 58,6%. Плановым значением на 2016г. стал индекс чистой поддержки равный 70%.

Для достижения планового показателя было принято решение о проведении детального анализа уровня лояльности клиентов компании и разработки плана мероприятий по его увеличению.

Анализ текущего состояния позволил выявить следующие ключевые проблемы:

1. Отсутствие заинтересованности большинства подразделений компании в увеличении лояльности клиентов (бухгалтерия, техническая служба, служба охраны, служба управления персоналом);

2. Долгое рассмотрение входящих обращений клиентов;

3. Отсутствие предоставления обратной связи клиенту по его обращению/претензии.

Для решения выявленных проблем было принято решение о пересмотре существующей организационной структуры лояльности. Новая организационная структура базируется на принципе вовлеченности всех людских точек контакта с клиентом в формирование лояльности. Согласно определению Игоря Манна и Дмитрия Турусина, «точки контакта – это многочисленные и разнообразные ситуации, места и интерфейсы соприкосновения клиента с компанией. Каждый раз, когда клиент любым способом, в любое время контактирует с компанией, возникает точка контакта» [4].

Следует учесть, что при предоставлении услуги охраны с клиентом взаимодействует не только менеджер активных продаж и менеджер отдела обслуживания, но и монтажник, занимающийся установкой оборудования на объекте, техник, осуществляющий ремонтные либо профилактические работы, а также сотрудник службы охраны (сотрудник группы быстрого реагирования в случае предоставления услуг пультовой охраны либо охранник объекта в случае предоставления услуг по-

стовой охраны). Все эти сотрудники напрямую взаимодействуют с клиентом и могут существенно повлиять на его лояльность к компании ООО ЧОО «Варяг-1», однако в их мотивации не заложены клиентские показатели, да и сам профиль сотрудников не подразумевает умение грамотно общаться с людьми, отвечать на их вопросы и бороться с возражениями.

Для решения данной ситуации, генеральным директором компании было дано задание службе маркетинга разработать отдельные регламенты и скрипты для службы охраны и технической службы, направленные на сохранение и увеличение лояльности клиентов. В целом организационная структура лояльности клиентов была усложнена: в нее, помимо сотрудников коммерческой службы, включили таких топ-руководителей компании как технического директора, в обязанности которого был вменен контроль за общением техников и монтажников с клиентами, а также начальник службы охраны, контролирующей качество взаимодействия охранников. Новая организационная структура программы лояльности компании представлена на рисунке 1.

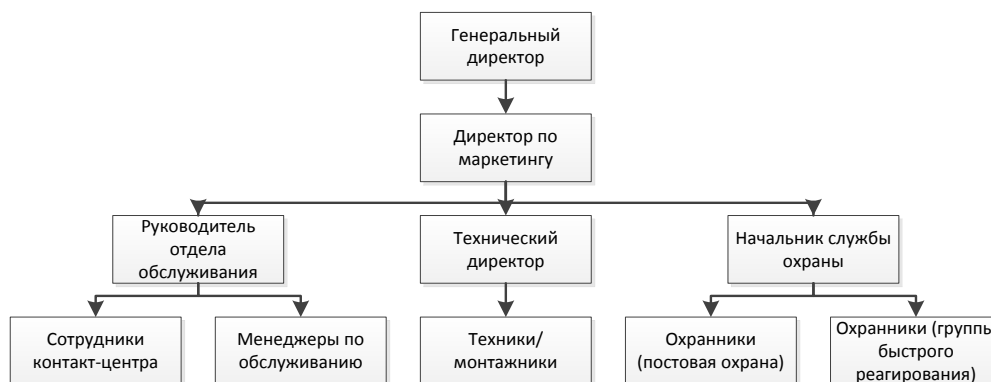


Рисунок 1 – Организационная структура программы лояльности в ООО ЧОО «Варяг-1»

В целом для целей увеличения лояльности клиентов был разработан ряд мероприятий, включающий в себя внедрение стандарта обслуживания Клиентов, объединяющий в себе основные принципы обслуживания, принятые в компании.

Так, например, был разработан перечень типовых вопросов, с которыми может обратиться клиент к технику либо монтажнику, и ответы на них. Например, на вопрос о месте расположения группы быстрого реагирования сотрудник компании должен дать следующий ответ: «Главное – время реагирования и возможность перекрытия» (у нас большое количество собственных групп быстрого реагирования, это означает, что в случае выезда по тревоге одного из экипажей, объекты, находящиеся под его охраной, перекрываются другим экипажем).

Было проведено обучение принципам корректного общения для всех сотрудников, являющихся точками контакта с клиентами. Например, вместо обращения «девушка, мужчина, молодой человек, женщина и т.д.» следует обращаться к клиенту по имени отчеству и на Вы. Вместо «Вы не поняли...» использовать оборот «Возможно, я неправильно объяснил...», вместо «минуточку, секундочку, телефончик, вопросик и т.д.» использовать «минуту, секунду, телефон, вопрос».

И последние ключевые пункты новой программы лояльности включали в себя ежемесячное ведение статистики по измерению ключевых показателей лояльности отделом маркетинга (анализ причин расторжения и приостановления, NPS, анализ срока жизни клиентов, анализ качества предоставляемых услуг, совместное участие в разработке ЛК, анализ способов оплаты, разработка эксклюзивных предложений и т.д.) и разработку стандартов работы менеджеров по обслуживанию.

К последнему пункту можно отнести стандартизацию порядка общения с клиентами, которые выражают желание расторгнуть договор с компанией. Этот порядок включает в себя 5 шагов работы с клиентами.

- 1) 1 шаг – уточнить причину намерения расторгнуть договор;
- 2) 2 шаг – присоединиться к переживаниям клиента;
- 3) 3 шаг – если причина финансовая, то обосновать цену, используя все преимущества компании, а если причина в качестве, то признать исключительность данной ситуации и обозначить решительность принять меры по исправлению ситуации;
- 4) 4 шаг – выявить потребности клиента;

5) 5 шаг – предоставить клиенту варианты решения его вопроса, используя разработанные инструменты удержания клиента (скидка в абонентской плате, бесплатные месяцы обслуживания, подарок, замена/аренда оборудования, бесплатный постгарантийный ремонт и т.д.).

Итак, в целом компанией ООО ЧОО «Варяг-1» в 2016г. были проведены существенные изменения в организационной структуре лояльности, основанные на заинтересованности всех людских точек контакта с клиентом в ее росте.

Результаты такой политики можно оценить, используя выбранную метрику (NPS) за второе полугодие 2016г. (рисунок 2).

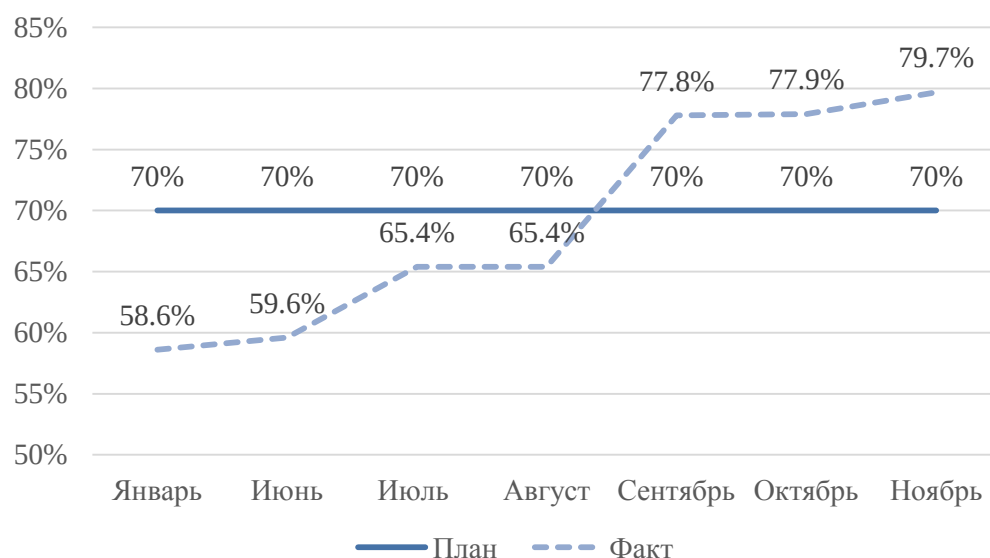


Рисунок 2 – NPS ООО ЧОО «Варяг-1» за II полугодие 2016г.

Итак, внесенные изменения в организационную структуру лояльности компании оказались эффективными и привели к достижению планового показателя NPS.

Список литературы

1. Харский К., Клиентоориентированность как она есть М.: Управление сбытом, 2007.– № 3.
2. Варзунов А.В., Формирование программ лояльности клиентов и понятие клиентоориентированности предприятия С-П.: Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики, 2014.– № 4.
3. Райхельд Ф., Марки Р. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
4. Манн И., Турусин Д. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

ПЛУЖНИКОВА И.И., ШАТУНОВА В.А.

Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет
Россия, г. Челябинск

PLUGNIKOVA I.I., SHATUNOVA V.A.

South Ural State University of Humanities and Education
Russia, Chelyabinsk city

ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

PROBLEM ANALYSIS OF COMPETITIVE COMPANIES IN THE RUSSIAN MARKET

С давнейших времен на территории России существовали рынок и рыночные отношения. Вплоть до создания Советского союза, когда все предприятия страны принадлежали правительству и не было необходимости конкуренции между собой. Товар обязательно купят из-за отсутствия выбора, поэтому у производителей не было необходимости анализировать рынок и стремиться продать именно свой товар и быть первым на рынке. Так продолжалось около 70 лет - пока не распался СССР. С распадом СССР упал железный занавес, и на рынок попали зарубежные товары. Наши производители были к этому совершенно не готовы и только тогда предприниматели начали понимать, что чтобы выжить на рынке необходимо конкурировать с зарубежным товаром хотя бы по цене. Государство в свою очередь вмешалось в процесс конкуренции на рынке и установило высокие пошлины на иностранные товары, что дало возможность российским производителям выигрывать на рынке за счет цены и конкурировать внутри страны друг с другом, а не с сильным иностранным конкурентом. Но чтобы конкурировать хотя бы с равными себе необходимо выяснить свое конкурентное положение и на основе этого предпринимать обоснованные решения.

Конкуренция - это соперничество между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли. Конкуренция - самый эффективный метод экономического контроля, так как стоит обществу минимальных затрат.

Конкурентоспособность организации - возможность осуществления эффективной хозяйственной деятельности и прибыльной ее реализации в условиях конкурентного рынка[4]. Конкурентоспособность как явление представляет собой совокупность качественных и стоимостных характеристик, обеспечивающих удовлетворение конкретной потребности.[1. С. 47]

В процессе перехода к рынку, предприятия столкнулись со многими проблемами выживания. Полный доступ к внешней среде принес не столько новые возможности, сколько новые проблемы эффективного функционирования предприятия на рынке. К внедрению маркетинга предприятия приходили и приходят сегодня только вследствие бедственного положения со сбытом собственной продукции. Сегодня, создавая отдел маркетинга руководство стремится получить дополнительных потребителей и обеспечить сбыт своей продукции. Многие руководители считают, что они и так достаточно знают своих конкурентов и не за чем постоянное отслеживание. Понимание проблемы приходит только когда падают объемы продаж вследствие улучшения качества товара у конкурента или же появление нового улучшенного товара. Тогда производитель стремится найти новые рынки сбыта, но этот процесс не бесконечен, и для успешного развития фирмы необходимо завоевывать свое место и постоянно доказывать, что оно именно твое.

Нужно отметить, что классический маркетинг не настаивает на углубленном исследовании конкурентов, предлагается их простое распределение по широте ассортимента, характеристикам качества, внешним преимуществам, ценам и системам продвижения продукции. Также применяются опросы потребителей и используются их мнения относительно продукции конкурентов и собственной продукции, что тоже влияет на ранг конкурента и позволяет выявить сильные стороны своей продукции и продукции конкурентов.

Но в российской действительности такое поверхностное исследование часто может быть неприемлемым. Ведь ситуация на многих отечественных рынках зачастую нестабильна и предприниматели легко могут пробиться в «верха», а лидирующие фирмы могут также легко «упасть». Это связано с множеством особенностей и макрофакторов. Такую ситуацию можно назвать «непредсказуемостью собственного положения и положения соседей на рынке».

В связи с этим нужно определить проблему, которая стоит перед многими российскими маркетингологами – предугадывание ситуации в отрасли через год или несколько лет. Для ответа на поставленный вопрос необходимо достаточно подробное изучение конкурентов.

При осуществлении сбора и анализа информации, возникает ряд проблем: для открытой информации характерна неполнота сведений для полноценного исследования конкурентной ситуации на рынке, группа условно открытой информации характеризуется недостоверностью – российские производители имеют привычку фальсифицировать данные балансов с различными целями, поэтому, зачастую, оценка силы конкурента оказывается неверной, и, наконец, группа закрытой информации характеризуется отсутствием доступа или чрезвычайной дороговизной.[5]

Еще одной наиболее общей проблемой связанной с развитием маркетинга в нашей стране является недооценка значимости маркетинга. Значимости в том смысле, что маркетинг выступает в качестве навигатора на рынке товаров и услуг, чему может быть причина неподготовленности кадров и не правильной работы существующих отделов маркетинга, которые не в полном объеме выполняют свои функции. Ведь функция сбора информации в нашей стране зачастую не может быть выполнена в силу многих причин. Поэтому отделы маркетинга и не могут составить полную картину рынка и разработать план действий по продвижению компании.

Существуют фирмы, которые держать в своем штате специальную службу маркетинга, но это будет для них дорогим удовольствием, и далеко не все могут себе это позволить, в особенности небольшие фирмы. Даже если руководство предприятия осознает необходимость отдела маркетинга, однако необходимые средства для содержания такого штата достаточно велики. Так перед руководством встает большая проблема, которая заключается в незнании дискретности исследований маркетинга, ведь они проводятся не постоянно, а с некоторой периодичностью, поэтому выходом из такой ситуации для многих фирм может стать обращение к сторонним фирмам, способным проводить подобную работу. Особенность таких фирм заключается в том, что при их успешной работе, у них уже есть накопленная информация, и сбор интересующей информации займет меньшее время и меньшие затраты[6].

Таким образом, можно сказать, что задача отдела маркетинга важна для стабильной и успешной работы фирмы на рынке, однако в России полноценному развитию маркетинга мешают такие факторы, как несостоявшаяся рыночная экономика, отсутствие опыта и особенности политического и демографического факторов. Также отделы маркетинга требуют вложений в фирму, а многие предприниматели России не готовы делать такие затраты на будущее, которое не обещает стабильности. Выходом для многих предпринимателей будут специальные организации, занимающиеся сбором и анализом информации.

Список литературы:

1. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. [Учебник] М.: Изд-во «Инфра-М», 2007.
2. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент. [Учебное пособие] М.: Изд-во «Wolters Kluwer», 2010.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Учебное пособие] Под ред. проф. В.А. Алексунина. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005
4. Словарь терминов маркетинга [Электронный ресурс] / http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/
5. Кеворков В.В., Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга на предприятии, М.: РИП-холдинг, - 2008.- С.165-169.
6. Нищев С.К. Анализ конкурентного положения предприятия на рынке.// Вопросы менеджмента. - 2009. - № 1.

ПОНОМАРЕВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

PONOMAREVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

СВЯЗЬ ЭМОЦИЙ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

COMMUNICATION OF EMOTIONS AND SATISFACTION OF PROFESSIONAL ACTIVITIES among students

Аннотация

Еще со времен Чарльза Дарвина, посвятившего эмоциям специальную работу «Выражение эмоций у человека и животных», универсальность механизма выражения эмоций у людей остается предметом одного из самых долгих споров среди биологов, культурологов и социологов. В статье рассмотрены базовые эмоции, проведено исследование удовлетворенности профессиональной деятельности в студенческой среде на конкретном примере.

Abstract

Ever since Charles Darwin, who devoted a special emotion work "Expression of the Emotions in Man and Animals," the universality of emotional expression mechanism in humans is the subject of one of the longest disputes among biologists, cultural scientists and sociologists. The article describes the basic emotions, a study of satisfaction of professional activity among students with a concrete example.

Ключевые слова: эмоции, базовые эмоции, удовлетворенность в профессиональной студенческой среде.

Keywords: emotions, basic emotions, satisfaction in the professional students.

Эмоция (от лат. *emoveo* — потрясаю, волную) — психический процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям и объективному миру [1].

Специалисты выделяют 6 базовых эмоций: радость, удивление, страх, отвращение, гнев и печаль. Данные эмоции являются базовыми по следующим причинам [2]:

- 1) их испытывают люди разной этнической принадлежности по всему миру, т.е. они универсальны;
- 2) то, как люди выглядят при этом, или какие «калибровки» демонстрируют, проявляется одинаково у разных людей вне зависимости от пола, расы или происхождения;
- 3) у этих эмоций всегда есть предназначение;
- 4) избыточное стимулирование одной из этих эмоций может приводить к разрушительному поведению.

Каждая из базовых эмоций сформировалась в результате борьбы человека за выживание в ходе его эволюционного развития. Нашим предкам приходилось ежедневно иметь дело:

- со страхом, чтобы избежать гибели от когтей и зубов хищников,
- с гневом, для того, чтобы противостоять сопернику,
- с отвращением, чтобы избежать заболеваний,
- с эмоцией печали, которая помогала пережить серьезные потери,
- с эмоцией радости, которая была своеобразным поощрением за удовлетворение инстинктивных потребностей для выживания (победа в поединке, сытость, сексуальная удовлетворенность),
- с эмоцией удивления, которая давала понять, что существовавшие до какого-то момента знания могут быть расширены за счет нового опыта.

Однако перед современными людьми уже перестали стоять задачи физического противостояния конкуренту за пищу или жилье [3]. Базовые эмоции, перестав выполнять свои изначальные функции, стали переключаться в смежные области жизни людей и оказывать на них непосредственное влияние.

Вопрос эмоций и удовлетворенности сейчас очень актуален для современного бизнеса. Считается, что проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде значительно снижаются, если они удовлетворены своей работой и испытывают положительные эмоции от проделанной работы и полученных результатов [4]. Эффективность сегодня привязывается не только к экономическим, но и социально-психологическим показателям. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций сегодня факторы эмоциональной удовлетворенности берёт за основу для развития внутренней среды [5].

Более того, практика доказала интересные факты. Так, например, управленческая самостоятельность менеджеров становится выше, если они работают в условиях эмоционального комфорта и испытывают удовольствие от своих действий в профессиональных вопросах [6]. Вопросы удовлетво-

ренности в профессиональной деятельности можно исследовать не только в профессиональной деятельности, но и, например, в учебной деятельности.

Для проведения исследования мы выбрали студентов 3 курса очной формы обучения направления «Менеджмент» и провели несколько исследований, связанных с эмоциями и удовлетворенностью.

Удовлетворенность учебным процессом в целом вызывает у студентов позитивные эмоции, что, в свою очередь, оказывает положительный эффект на учебных результатах.

Для установления связи между эмоциями и удовлетворенностью профессиональной деятельности в студенческой среде проведем опрос среди студентов одной группы. Чтобы выявить их удовлетворенность учебной деятельностью были приведены следующие критерии, по каждому из которых студенты поставили степень удовлетворенности по шкале от 1 до 5:

- 1) учебное расписание;
- 2) компетентность преподавателей;
- 3) отношения в группе;
- 4) доступность изложения;
- 5) внеучебная деятельность в университете.

В опросе приняло участие 10 студентов. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Критерии удовлетворенности	Студенты										Среднее значение по критерию
2		№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	
3	Расписание	3	1	3	4	1	5	3	3	4	3	3,0
4	Компетентность преподавателей	4	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4,2
5	Отношения в группе	4	4	3	3	3	3	3	1	2	3	2,9
6	Доступность изложения	3	4	5	5	5	3	4	5	3	3	4,0
7	Внеучебная деятельность	3	4	5	2	5	4	4	5	3	4	3,9

Рисунок 1 – Результаты опроса студентов по критериям удовлетворенности.

На рисунке 2 отражено среднее арифметическое значение по каждому критерию.

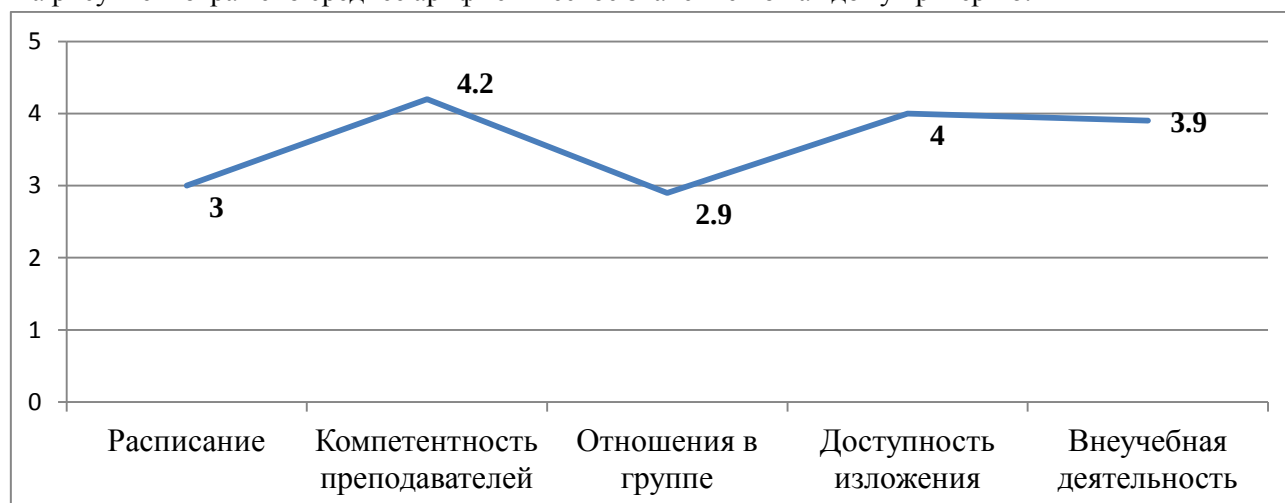


Рисунок 2 – Среднее значение по каждому критерию.

Можно сделать вывод, что наиболее удовлетворенным критерием для студентов является компетентность преподавателей. Данный критерий составил 4,2 балла из 5 возможных. Наименее удовлетворенный критерий – отношения в группе, которые составили 2,9 балла.

Все критерии получили результат «выше среднего» и показывают удовлетворенность студентов учебным процессом на высоком уровне, а это значит, что студенты чаще испытывают положительные эмоции, находясь в учебной среде.

Таким образом, эмоции оказывают непосредственное влияние на профессиональную деятельность в студенческой среде. Если основные критерии находятся на высоком уровне, то это вызывает положительные эмоции и стимулирует студентов к более высоким результатам.

Список литературы

1. Анохин П.К. Эмоции / Психология эмоций: Сб. текстов / под ред. В.К. Вилюнас, Ю.Б. Гиппенрейтер. М.: Московский университет, 2014. 173 с.
2. Бюссинг А. Мотивация и удовлетворенность / Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2013. 792 с.
3. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления: учебник / Дж. М. Джордж, Г.Р. Джоунс; пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. М.: Юнити - Дана, 2013. 263 с.
4. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Перезовова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.

ПОСТНИКОВ Е.А., ЗОТКИН Д.А.
Челябинский государственный университет
Челябинск

POSTNIKOV E.A., ZOTKIN D.A.
Chelyabinsk State University
Chelyabinsk

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ В СФЕРЕ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

LOGISTICAL RISKS IN THE SPHERE OF CARGO TRANSPORTATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

Статья посвящена вопросу логистических рисков в сфере перевозок грузов в России. Обозначены особенности транспортной деятельности в России, выделены риски, возникающие в процессе транспортировки грузов, способы минимизации их последствий.

Abstract

The topic of the article is a logistical risks in the sphere of cargo transportation in Russia. Author covers the main points of cargo transportation in Russian Federation, including the risks arising in the process of transportation, ways to minimize their impact.

Ключевые слова: логистика, риск, виды рисков в логистике, логистический индекс.

Keywords: logistics, risks, types of risks in logistics, logistics index.

Любая предпринимательская деятельность содержит риск. Риск – сложное многогранное понятие, представляющее собой совокупность условий и факторов, создающих реальную и потенциальную опасность логистической цепи доставки грузов. Г.Л. Бродецкий – специалист в сфере логистических рисков, определяет место логистических рисков рядом с производственными, финансовыми, коммерческими, инновационными, экономическими, транспортными и политическими. Важным признаком предлагается считать «логистическую» спецификацию рисков, то есть принадлежность к конкретным видам потоков, посредством которых устанавливаются и реализуются связи в системе [1].

Для Российской Федерации, занимающей первое место в мире по размеру территории и имеющей огромные расстояния между её границами, значение транспорта исключительно велико. К примеру, если мировой ВВП оценивается в 70 трлн долл., то затраты на логистику находятся на уровне 9 трлн долл. Доля логистических издержек в составе ВВП страны составляет около 20 %, в мире среднее значение составляет 11,4 % [2].

Транспортная логистика – подсистема, результатом деятельности которой является перемещение предметов из одной точки пространства в другую в приемлемые сроки с минимальными затратами. Свою деятельность транспортная логистика осуществляет при помощи транспортной системы, которая состоит из: технической и организационной составляющих, а также персонала, обеспечивающего функционирование всей системы.

Задачи, решаемые транспортной логистикой:

- выбор вида транспортного средства;
- определение маршрутов;
- организация транспортировки груза.

В связи с этим необходимо выделить основные особенности транспортировки в России, оказывающие непосредственное влияние в сфере логистических рисков [2]:

- низкая плотность и неравномерность развития транспортной инфраструктуры;
- радиальная конфигурация транспортной сети с ориентацией на один транспортный центр – г. Москва;
- низкое качество транспортной инфраструктуры (низкая среднесуточная скорость доставки грузов, более 30% дорог не соответствуют современным требованиям, большая степень износа мостов и тоннелей, большая часть функционирует сверх срока службы);
- высокое влияние сезонности;
- отсталость развития транспортной инфраструктуры.

Также следует выделить индекс эффективности логистики (LPI) России. Всемирный банк проводит исследование по индексу эффективности логистики каждые два года, **цель** исследования – помочь странам выявить проблемы и возможности в сфере эффективности их торговой логистики путем измерения удобства системы логистики (основан на общемировом опросе операторов на местах, таких как международные экспедиторские компании и службы экспресс-доставки): если в 2010 Россия занимала 94 место, в 2014 – 90, то в 2016 – 99 место из 160 [4], что говорит о необходимости улучшения ситуации в данной сфере.

Для транспортной логистики выделяют следующие риски [5]:

- коммерческий риск. Выражается в срыве поставок, недополучение продукции, увеличение транспортных издержек нарушении сроков поставки, невыполнении финансовых обязательств, утрате доли дохода (прибыли);
- риск ущерба в результате изменения погодных условий, включая стихийные бедствия;
- технические риски. Связаны с эксплуатацией технических средств;
- риск утраты груза в результате хищения, учитывая пропажу груза без вести или угон транспортного средства вместе с грузом;
- экологический риск. Выражается в ущербе окружающей среде, например, при транспортировке или хранении продукции;
- риск наступления гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистической деятельности.

Признаки, на основе которых создается классификация рисков [3]:

- сферы возникновения рисков (включая внешние и внутренние факторы риска);
- возможность предвидения рисков (прогнозируемые, непрогнозируемые риски);
- типы экономических последствий от наступления рисков событий (чистые и спекулятивные);

- характер последствий рисков событий;
- совокупность исследуемых инструментов или процессов (индивидуальный риск, портфельные риски);
- виды объекта исследования (риски отдельных финансовых операций, риски отдельных финансовых инструментов, риски различных видов деятельности, в частности специфические риски различных звеньев цепи поставок в логистике);
- влияние на финансовые показатели предприятия (риски потери финансовой устойчивости, потери платежеспособности, снижение оборачиваемости, ликвидности, рентабельности);
- методы исследования;
- возможности страхования (страхуемые, не страхуемые риски);
- возможности хеджирования.

С целью минимизации последствий в результате наступления риска, применяют различные методы управления рисками. К методам управления рисками относятся отказ от риска (избежание риска), принятие риска на себя, снижение степени риска, передача риска и страхование:

- отказ от риска. Предусматривает уклонение от риска. Лучше использовать на стадии подготовки решений, когда компания не обременена обязательствами перед участниками цепи поставок. Метод рекомендуется применять, если потери от риска достаточно крупные и наступающие с высокой вероятностью;
- принятие риска на себя. Риски принимаются предприятием без каких-либо трансформаций. Принятие риска может быть запланированным и незапланированным;
- метод сокращения возможных потерь. Предполагает принятия риска на себя, но с учетом проведения каких-либо мер воздействия на риск: разделения или объединения рисков, проведения превентивных мероприятий, которые приводят к снижению вероятности наступления риска или к уменьшению потерь от риска. Необходимо учитывать, что на реализацию этих приемов необходимы дособытийные затраты на риск;
- передача риска. Если риска не удалось избежать, по и принимать па себя его фирма считает нецелесообразным, даже с учетом воздействия на него, риск можно передать. Один из способов - передача путем заключения контракта;
- страхование риска. Это способ передачи риска специализированной компании, которая, аккумулируя средства страхователей, создает фонды денежных средств для компенсации потерь, возникающих из-за реализации принятых на страхование рисков.

Таким образом, для оценки эффективности применения метода управления риском логистической деятельности необходимо сравнить логистические издержки до и после применения к риску какого-либо метода, при этом важно в состав логистических издержек включить не только затраты на выполнение логистических операций, но и затраты на риски.

Список литературы

1. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике: учебное пособие / Г.Л. Бродецкий. - М.: Академия, 2010. - С.5, 23.
2. Лукинский В.С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.С. Лукинский и др. - М.: Издательство Юрайт. - 2016. - 359 с.
3. Плетнева Н.Г. *Управление рисками в логистике: учебное пособие* / Н.Г. Плетнева. СПб.: СПбГИЭУ, 2007. - С. 34-57.
4. Итоговый логистический индекс Российской Федерации. - Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/> (дата обращения: 01.02.2017).
5. Оценка рисков в прохождении товаров по логистической цепочке. - Режим доступа: <http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/fedotova.pdf> (дата обращения: 02.02.2017)

ПРОЗОРОВА Г.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PROZOROVA G.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН КОНКУРЕНТНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ТЕОРИИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

THE PHENOMENON OF COMPETITIVE COMPETENCES IN THE THEORY OF MODERN MANAGEMENT

Аннотация

В данной статье рассматривается феномен конкурентных компетенций в теории современного управления. Проанализированы различные определения термина «компетенция». При изучении материала было выявлено отсутствие самого определения, а так же работ рассматривающих именно понятие «конкурентные компетенции». В связи с этим на основе критического анализа различных точек зрения была дана авторская трактовка данного понятия.

Abstract

In this article the phenomenon of competitive competences of the theory of modern management is considered. Different determinations of the term "competence" are analyzed. When studying material lack of the determination, and also the works considering the concept "competitive competences" was revealed. In this regard on the basis of the critical analysis of the different points of view the author's interpretation of this concept was given.

Ключевые слова: компетенции, компетентность, компетентность персонала, конкурентное преимущество, управление персоналом.

Keywords: competences, competence, competence of personnel, competitive advantage, personnel management.

В современном бизнесе конкурентные преимущества получают те компании, персонал которых работает слаженно, а значит — результативно. «Двигателем» бизнеса являются компетентные сотрудники, умеющие выбирать оптимальные методы (действия, операции) на своем рабочем месте [6].

Рост значения человеческого капитала как основы формирования конкурентных преимуществ требует существенного расширения арсенала методов и средств, направленных на распознавание потенциала каждой личности, инкорпорированной в процесс производства. В основе парадигмы менеджмента лежит понимание того, что для эффективного управления организацией руководству необходимо знание возможностей персонала, предполагающее выявление и изучение компетенции сотрудников с целью максимального использования их потенциала, а также своевременного и целенаправленного его развития.[2]

По этому поводу существует интересное мнение Т.А. Ветошкиной, которая отмечает, что: корпоративным моделям компетенций отводится важная роль и в системе подготовки кадров, и управления персоналом. В одних компаниях модель компетенций является ключевой в работе с кадрами, в других - профили компетенций используются в качестве прикладных инструментов. Например, для оценки персонала. Использование компетенций при оценке персонала позволяет HR-менеджерам анализировать не только результаты, достигнутые сотрудником за прошедший период, но и способы достижения таких результатов. Хорошо проработанные компетенции помогут упорядочить проведение аттестационных мероприятий; если же выбрана стандартная модель компетенций, не адаптированная к стратегическим целям и специфике компании, она не будет работать эффективно.[1]

Для западных специалистов компетенции - способности, возможности, ряд связанных, но различных наборов поведения, намерения человека, проявляемые в соответствующих ситуациях. Сего-

дня на Западе очень широко используется описание деятельности с позиции компетентностного подхода. Разработаны методики, опросники для формирования профиля компетенции под различные виды деятельности.

В связи с этим понятие эффективности, применяемое к результатам решения стратегических задач управления персоналом, сегодня связывают с введением системы управления профессиональными компетенциями работников, или системы управления накопленными сотрудниками знаниями и опытом. Исходя из этой позиции, управление персоналом заключается в управлении процессом приобретения, стимулирования и развития компетенции персонала организации.

Для формирования понятийного поля рассматриваемой области исследования необходимо более подробно рассмотреть существующие различные точки зрения по поводу определения, содержания и применения компетенции персонала, поскольку исследователи по-разному определяют этот термин исходя из целей его применения и подходов к использованию.

Понятие «компетенция персонала» возникло в США в 1940-х годах и означало набор требований к работникам предприятий, предъявляемых при приеме на работу, а также при сдаче экзаменов в учебных заведениях. Затем появилась потребность в теоретическом осмыслении и разработке методов оценки не только знаний, но и других составляющих, обеспечивающих успешную деятельность индивида. В качестве такого инструмента было предложено понятие «компетенция» (от лат. *competo* – добиваюсь, соответствую, подхожу), означавшее набор тактик поведения, характеризующих личность.

Таким образом, категория «компетенция» не является тождественной понятию «квалификация», наиболее распространенному в отечественной теории и практике управления персоналом организаций. Активное исследование компетенции и вопросов ее управления началось зарубежом в начале 80-х годов XX века [2].

Хоть и существует множество определений понятия «компетенция». Все же основными считаются два подхода к пониманию компетенций - американский и европейский.

Словарь управления персоналом американский подход определяет компетенции как описание поведения сотрудника: компетенция - это основная характеристика сотрудника, обладая которой, он способен показывать правильное поведение и, как следствие, добиваться высоких результатов в работе.

Европейский подход определяет компетенции как описание рабочих задач или ожидаемых результатов работы: компетенция - это способность сотрудника действовать в соответствии со стандартами, принятыми в организации (определение стандарта-минимума, который должен быть достигнут сотрудником) [6].

В 1982 г. в США вышло теоретическое исследование В. Макелвина, в котором было показано, что сутью организации, ее сердцевиной является располагаемый набор компетенций всех работников. В. Макелвин определил: «Компетенция - круг проблем, сфера деятельности, в которой данный человек обладает знанием и опытом; совокупность полномочий, прав и обязанностей должностного лица, общественной организации» [2].

В 1997 году в докладе международной комиссии по образованию, представленный ЮНЕСКО была дана следующая трактовка: «компетентность - коктейль навыков, свойственных каждому индивиду, в котором сочетаются квалификация, социальное поведение, способность работать в группе, инициативность и любовь к риску».

В словаре российских менеджеров по персоналу термин «компетенция» появился в последние 6 - 7 лет. Работа по компетенциям ведется в совместных западно-российских и в большинстве крупных российских компаний Москвы и Санкт-Петербурга. Но интерес к этому инструменту управления персоналом растет повсеместно.

Однако уже отмечено, что изучение компетенций становится необходимым для успеха российских корпораций. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса сегодня возникают очень часто именно вследствие недостатков профессионального образования менеджеров [4]. То есть выпускники, выходя на рынок труда, не имеют необходимого уровня подготовки для занятия интересных вакансий. Мы отмечаем влияние образовательных реформ на перспективы малого бизнеса [5]. Современные тренды обучения указывают на необходимость снова более внимательно проработать вопрос формирования компетенций и связать их с показателями конкурентоспособности персонала.

В настоящее время в литературе существуют различные подходы к определению понятия «компетенция». Начнем от истоков – российских словарей. Так, например Ушаков Д.Н. в «Толковом словаре русского языка» определяет термин компетенция как: 1) круг вопросов, явлений, в которых

данное лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом. 2) круг полномочий, область подлежащих чьему-нибудь ведению вопросов, явлений (право). Компетентность как - осведомленность, авторитетность. А компетентного сотрудника как - осведомленного, признанного знатоком в каком-нибудь вопросе.

В свою очередь С.И. Ожегов в «Словаре русского языка» дает нам следующую трактовку: «компетенция - 1) круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен. 2) круг чьих-нибудь полномочий, прав».

Т.А. Ветошкина говорит о том, что компетенция - это поведенческая характеристика, необходимая сотруднику для успешного выполнения рабочих функций, отражающая необходимые стандарты поведения. Сопутствующими понятию «компетенция» выступают знания и навыки, способности, прилагаемые усилия, стереотипы поведения. А компетентность определяет как способность, необходимая для решения рабочих задач и получения необходимых результатов работы.

Так же говорит о том, что модель компетенций - это полный набор компетенций и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения сотрудником его функций, проявляемых в соответствующих ситуациях и времени, для конкретной организации с ее индивидуальными целями и корпоративной культурой. Профиль компетенций - это список компетенций, точное определение уровня их проявления, относящихся к конкретной должности.[1]

Кожевина О.В. считает, что компетенции – это не просто знания, умения и навыки, это способность применять на практике эти знания, умения и навыки. Компетенции необходимо развивать, а развиваются они через обучение. Она говорит о том, что компетентность специалиста с высшим образованием - это проявленные им на практике стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал для успешной творческой (продуктивной) деятельности в профессиональной и социальной сферах, понимая ответственность за результаты этой деятельности и необходимость постоянного совершенствования. И ключевые компетенции руководителя, менеджера по ее мнению - это сплав специфических знаний, навыков, умений, технологий, обеспечивающих создание потребительских ценностей.

На вебсайте «Менеджер проектов» компетенции определяют как круг порученных обязанностей или сфера ответственности [6].

Басовский Л.В. в свое время дает очень лаконичное, но в то же время верное по нашему мнению определение: « компетенция – это способность что-то делать».

В рамках нашей темы обозначим еще один термин С.И. Ожегова: «конкуренция - соперничество; борьба за достижение больших выгод, преимуществ».

Если же говорить о конкурентных компетенциях сотрудников, то в этом русле были выявлены следующие толкования. Профессиональная перспективность - это совокупность квалификации, опыта и знаний человека для достижения профессиональных целей. Конкурентоспособность трудовых ресурсов - комплекс характеристик трудоспособного населения, определяющих успех его участия в социально-экономической деятельности той или иной территории [6].

Львов Л.В. и Перезовова О.В. в работе «Феномен конкурентоспособности в профессиональном образовании менеджеров» говорят о том, что конкурентоспособность сотрудника - это интегративное профессионально-личностное качество в совокупности когнитивного, деятельностного, профессионально-личностного компонентов, отражающих уровень развития профессиональной компетентности, соответствующий требованиям рынка труда, позволяющее претендовать выпускнику на занятие вакансии и успешную деятельность в сфере управления.[3]

Поскольку нас интересует феномен конкурентных компетенций в теории современного управления, а изучив и проанализировав материал, мы выявили отсутствие самого определения, а так же работ рассматривающих именно понятие «конкурентные компетенции», то все-таки попробуем сами разобраться в этом и дать авторскую трактовку данного понятия.

Понятия ключевые компетенции и конкурентное преимущество можно отнести не только к организации, но и к каждому работнику в отдельности.

Ключевые компетенции и конкурентные преимущества тесно связаны друг с другом, поскольку компании они, помогают достичь большей доли рынка, удовлетворенность клиентов, лояльность и большую прибыль. А работнику выделится из серой массы всего персонала, и добиться больших результатов в профессиональной деятельности. Ключевые компетенции, как правило, приводят к конкурентным преимуществам, хотя это не всегда так. Далее рассмотрим четкие разъяснения по каждому термину и отметим их сходство и различие на примерах.

Что такое конкурентное преимущество?

Конкурентное преимущество – это то, что поможет выгодно отличаться от своих конкурентов, некая уникальность индивидуума.

Конкурентные преимущества могут быть от природы, а могут быть достигнуты за счет обучения, тренировок и т. д. Пример конкурентным преимуществом будут высокие интеллектуальные способности, оперативное мышление, коммуникабельность и другое. Конкурентное преимущество поможет дифференцировать свои способности от конкурентных так сказать предложений. Наличие конкурентных преимуществ может также способствовать повышению лояльности руководителей, которые помогут пройти длинный путь карьерной лестницы.

Что является ключевой компетенцией?

Ключевая компетенция подразумевает определенный набор навыков и знаний, которые работник может иметь над своими конкурентами. Одним из важнейших аспектов ключевой компетенцией является то, что они помогают получить доступ к целому ряду личностных достижений. Ключевые компетенции и приносят выгоды для самого сотрудника, и не могут быть легко скопированы или воспроизведены. Ключевые компетенции включают в себя такие вещи, как особенности характера, мотивы, способности, самооценка, знания используемые в работе, и т. д. Так например, британская транснациональная корпорация tesco стала одним из крупнейших ритейлеров в мире благодаря ключевым компетенциям своих сотрудников в области эффективного управления поставками на основе их инновационных систем, ориентированных на клиента стратегии продаж и т. д. [6].

Резюмируя выше сказанное, подводим итоги нашего исследования:

- «Двигателем» бизнеса являются компетентные сотрудники, умеющие выбирать оптимальные методы (действия, операции) на своем рабочем месте.
- Категория «компетенция» не является тождественной понятию «квалификация».
- В настоящее время в литературе существуют различные подходы к определению понятия «компетенция».
- Выявили отсутствие самого определения, а так же работ рассматривающих именно понятие «конкурентные компетенции»
- Ключевые компетенции и конкурентные преимущества тесно связаны друг с другом, поскольку компании они, помогают достичь большей доли рынка, удовлетворенность клиентов, лояльность и большую прибыль. А работнику выделится из серой массы всего персонала, и добиться больших результатов в профессиональной деятельности.
- Конкурентное преимущество-это то, что поможет выгодно отличается от своих конкурентов, некая уникальность индивидуума.
- Ключевая компетенция - это определенный набор навыков или знаний, что может привести к конкурентным преимуществам.

Исходя из предложенных итогов, мы сделали попытку дать авторскую трактовку термина: «конкурентные компетенции персонала - преимущественные, наиболее выгодные знания и навыки, способности, прилагаемые усилия сотрудника, способные противостоять, выделиться, выдержать конкуренцию знаний и навыков, способностей, прилагаемых усилий других сотрудников».

Список литературы

1. Ветошкина Т.А. Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 3. С.52-57
2. Демьянченко Н.В. Компетенция персонала как основа формирования конкурентных преимуществ организации в постиндустриальной концепции менеджмента. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 4-2. С.99-106
3. Львов Л.В., Перевозова О.В. Феномен конкурентоспособности в профессиональном образовании менеджеров / Мир науки, культуры, образования. 2010. № 1. С. 169 – 178.
4. Перевозова О.В. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса вследствие недостатков профессионального образования менеджеров / в сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И.А. Белолипецв. 2015. С. 54 – 57.
5. Перевозова О.В. Влияние образовательных реформ на перспективы малого бизнеса / В сборнике: Современное развитие малого бизнеса материалы IV Всероссийской профессиональной конференции с международным участием отв. ред. С. Б. Синецкий. 2016. С. 62-64.
6. http://otherreferats.allbest.ru/management/00178119_0.html, работа «Формирование конкурентоспособности персонала».

ПУЧИНА А.А.,

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PUCHINA A.A.,

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Аннотация

На сегодняшний день большая роль в деятельности организаций отводится человеку. Профессиональные навыки, опыт и способности работников обеспечивают экономическую эффективность и конкурентные преимущества организаций. Важно, чтобы руководитель организации применял в своей работе различные технологии управления персоналом с целью выработки мотивации сотрудников. В статье содержатся научные обоснования важности роли работников в деятельности организации.

Abstract

To date, a large role in the activities of the organizations has the man. Professional skills, experience and ability of workers ensure the economic efficiency and competitive advantages of organizations. It is important that the head of the organization used in their work with the right technology and personnel management with the aim of developing staff motivation. The article contains scientific substantiation of the importance of the role of employees in the organization.

Ключевые слова: технологии управления персоналом, эффективность фирмы, социальные технологии, роль персонала, организация.

Keywords: technology of personnel management, firm performance, social technologies, the role of the staff, organization.

Сегодня система управления персоналом представляет собой комплекс целей, задач и основных направлений деятельности, направленных на обеспечение постоянного повышения конкурентоспособности организации в рыночных условиях, роста производительности труда и качества работы, обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива [1].

Наблюдая за динамикой научно-технического прогресса, углубляясь в изучение истории крупнейших мировых корпораций, можно сделать закономерно вытекающий вывод, что для успешности абсолютно любой компании необходима совокупность двух условий: эффективного кадрового менеджмента и использования современных технологий и методов. Однако, если второй фактор зависит от материального положения фирмы, то эффективное управление кадрами обуславливается квалификацией и навыками руководящего состава. Важно, чтобы руководители в своей работе с персоналом использовали эффективные методы управления и социальные технологии, которые создадут благоприятную атмосферу в коллективе, тем самым оказывая положительное влияние на развитие компании.

Начиная с 30-х годов XX века в теории управления постепенно набирает силу, а впоследствии становится господствующим новое научное направление — доктрина «человеческих отношений». Профессор Гарвардского университета Элтон Мэйо, будучи одним из основоположников данной теории, доказал, что поведение человека в организации и результаты его труда полностью зависят от социальных условий, в которых этот человек находится в организации, и от отношений, которые сложились между рабочими и между рабочими и менеджерами [8]. Сущность идей Э. Мэйо состояла в том, что сама работа имеет меньшее значение, чем социальное и психологическое положение рабочего в процессе производства. Поэтому все проблемы управления производством должны рассматриваться через призму «человеческих отношений» с учетом социально-психологических факторов [8].

Сторонники данного подхода считали, что жесткая иерархия подчиненности, формализация организационных процессов априори несовместимы с человеческой природой. Основоположники неоклассической школы Элтон Мэйо и Мэри Фоллет, а также другие представители школы «человеческих отношений»: Д. Макгрегор, А. Маслоу, Р. Лайкерт, Ф. Ротлисбергер, Ф. Херцберг К. Арджирис – провозглашали в своих работах принципы всемерного развития и всестороннего использования организацией способностей работников, удовлетворения их разносторонних потребностей, использования механизмов самоорганизации, стимулирования процессов групповой динамики, демократизации управления, гуманизации труда [8].

Важным вкладом школы «человеческих отношений» в теорию управления стало увеличение внимания к социальным потребностям человека, отказ от иерархичности власти и призыв работников к участию в управлении организации. Благодаря достижениям этой школы начали формироваться и совершенствоваться различные концепции, направленные на изучение и развитие индивидуальных качеств и способностей работников, которые способствовали улучшению производительности и развитию организаций.

Известный теоретик современного менеджмента Питер Друкер утверждает: «У фирмы есть всего два вида основных ресурсов: ресурсы знаний, т. е. обученные работники, и деньги. Эти ресурсы обладают или должны обладать огромнейшим влиянием. Что в действительности отличает сильную фирму от слабой, так это прежде всего квалификация ее персонала, его знания, мотивация и направленность». Таким образом, Питер Друкер подчеркивает важность роли персонала в деятельности организации, так как именно профессиональные знания, опыт и способности работников обеспечивают экономическую эффективность и конкурентные преимущества организаций. Поэтому важно, чтобы руководящий состав, понимая всю значимость сотрудников в работе организации, грамотно осуществлял управление персоналом, воодушевлял и побуждал подчиненных к достижению поставленных целей. Николай Маусов определяет управление персоналом как «непрерывный процесс, направленный на целевое изменение мотивации людей, чтобы добиться от них максимальной отдачи, а, следовательно, высоких конечных результатов»[2].

А. Я. Кибанов и Д. К. Захаров пишут, что управление персоналом – это «комплекс управленческих (организационных, экономических, правовых) мероприятий, обеспечивающих соответствие количественных и качественных характеристик персонала и направленности его трудового поведения целям и задачам». В данном определении отмечается важнейшее качество управления персоналом в системе предприятия – его функциональную направленность [1].

В современных условиях степень самостоятельности и ответственности организаций значительно возрастает. Персонал представляет собой важнейший из всех ресурсов фирмы, которым надо грамотно управлять, создавать условия для его развития с целью дальнейшего процветания организации.

Эффективность работы организации значительно повышается, когда руководство фирмы проявляет заботу о своих сотрудниках; в результате повышается их жизненная активность и психологический климат в коллективе. Эффективное управление персоналом должно помогать фирме в развитии через её обеспечение компетентными и заинтересованными в результатах своего труда работниками. Из вышесказанного можно сделать вывод, что человеческий фактор должен постоянно учитываться как в тактических, так и долгосрочных стратегиях фирмы.

Обычно технология управления персоналом в организации состоит из следующих элементов: кадрового планирования, набора кадров, отбора кадров, определения заработной платы и льгот, профориентации и адаптации персонала, оценки трудовой деятельности, подготовки резерва управления, а также формальных процедур организации движения персонала.

Как говорилось выше, эффективность деятельности фирмы во многом зависит от профессионализма и компетенции субъекта управления, то есть от руководителя. От того, насколько грамотно менеджер организует работу в фирме, какие технологии управления он использует, зависит успех организации. Выбор технологии управления персоналом производится управленцем с учетом многих факторов. Самыми значимыми из них является характер организационной структуры компании, стиль деятельности, стратегия и кадровая политика, срок существования и форма собственности организации. Влияние на выбор технологии также оказывают внешние факторы: социально-экономические, культурные, политические, — все, что оказывает влияние на деятельность компании. Решение о методе управления персоналом нередко ограничивается одной технологией, однако больший эффект приносит совокупность нескольких технологий, которые больше всего подходят фирме.

На сегодняшний день, основываясь на происхождении технологий управления персоналом, можно выделить несколько видов технологий: традиционные, отраслевые, профессиональные и инновационные.

Традиционные технологии являются результатом профессиональной деятельности и имеют высокую эффективность. Этот вид технологий закреплён законодательно и применяется на всех уровнях организационной структуры. Примером традиционной технологии может послужить кадровый учёт.

Отраслевые технологии характеризуются тем, что используются в деятельности специализированных отраслевых органов и служб. При использовании данного вида технологий разрабатывается технологическое сопровождение деятельности отрасли.

Профессиональные технологии создаются по специальному заказу консалтинговых компаний. Достоинством данного подхода является то, что в нём учитывается специфика конкретной организации и особенность временного периода, для которого технология создается. Среди недостатков подобного метода управления можно выделить довольно высокую стоимость и очень узкую сферу применения, такие технологии не являются универсальными.

Инновационные технологии разрабатываются специалистами высокой квалификации для решения актуальных проблем, которые возникли в организации.

Если говорить о предпочтениях современных компаний в выборе технологий в работе с персоналом, необходимо отметить, что организации стараются сбалансировать в применении существующий зарубежный опыт и разработку собственных методов.

Современной тенденцией в развитии технологий управления персоналом является переоценка ценностей, сместившая акценты в сторону целостного подхода, базирующегося на долговременном развитии интеллектуального и трудового потенциала работника (в первую очередь связанного с управленческой деятельностью)[3]. Сегодняшние руководители понимают, что повышенное внимание к кадрам приведет к возрастанию эффективности работы организации и её развитию. Поэтому все современные технологии по работе с персоналом направлены на создание условий для реализации сотрудников фирм, на предоставление человеку главной роли в организации.

В современных корпорациях социальные инновации по значимости равносильны технологическим инновациям. Это значит, что нововведения с социальной сфере организации не менее важны, чем новейшие, современные технологии. Также на сегодняшний день наблюдается такая тенденция управления персоналом, как необходимость совместного с коллективом решения возникающих проблем. Работникам в этом случае уделяется особая роль, они могут высказать своё мнение и повлиять на выбор метода решения проблемы. Таким образом, сотрудники организации чувствуют свою значимость, у них появляется реальное желание действовать во благо организации.

Еще одной тенденцией, наблюдаемой в современных организациях, является капиталовложение не только в технологии, но и в человеческий ресурс, то есть в персонал. Считаем, что это наиболее важная технология управления, так как вложение средств в сотрудников в конечном итоге предоставит фирме высококвалифицированный и компетентный персонал, который, в свою очередь, будет благодарен руководству за полученные знания и опыт. То есть весь организационно-экономический механизм развития современных корпораций сегодня выстраивается на развитии человеческих ресурсов [3]. Если компании уделяют недостаточное внимание персоналу, то это приводит к их экономическим потерям [4]. Именно поэтому персонал-технологии набирают сегодня всё возрастающую популярность в усилении конкурентоспособности компании. Менеджеры, занимающиеся развитием сотрудников, сегодня делают акцент на их управленческой самостоятельности как условия экономического успеха [5]. Помимо управленческой самостоятельности современные компании развивают мультикомпетенции сотрудников, что обеспечивает им профессиональную мобильность и становится фактором повышенной гарантии на рынке труда [6]. Интересный опыт развития персонала можно пронаблюдать сегодня в отношении управленческих специальностей. Так многие компании в вопросах формирования конкурентоустойчивости менеджеров отдают предпочтение более компетентным сотрудникам [7]. Технологическая оснащённость предприятия, квалифицированные работники, инвестиции и грамотная организация труда влияет на производительность организации. Однако нельзя не отметить еще один важный фактор, который способен как затормозить, так и ускорить развитие фирмы, - психологический климат в коллективе.

Исследования показали, что благоприятная атмосфера в коллективе важна как для эффективной деятельности организации, так и для самочувствия работников. В хорошем коллективе каждый сотрудник ответственно относится к своей работе и переживает за общее дело, стараясь при этом не перекладывать свои обязанности на другого, и даже помочь, если этого требует ситуация. Здоровый

психологический климат в коллективе – это залог успеха организации и продуктивной трудовой деятельности работника, поэтому этим фактором нельзя пренебрегать.

Для становления благоприятной атмосферы среди работников необходимо проводить различные мероприятия, направленные на адаптацию и сплочение коллектива, а также на установление дружественных отношений руководства и подчиненных. Например, корпоративные мероприятия помогают сотрудникам получить больше информации и друг о друге, узнать таланты, интересы коллег.

Также важно проводить тренинги различного характера. Так, командообразующие спортивные тренинги будут побуждать мотивацию сотрудников к единению коллектива для достижения общей цели, а учебные тренинги сплотят уже работающий персонал и помогут адаптировать новых сотрудников к достижению высоких результатов.

Все эти мероприятия, организованные руководством фирмы, в конечном итоге приведут к повышению эффективности деятельности организации благодаря стремлениям работников к достижению высокого результата и активной работе всего персонала.

Таким образом, мы рассмотрели особенности управления персоналом в современных условиях развития компаний.

Список литературы

1. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений. М.: ИНФРА-М, 2013. 368с.
2. Маусов Н.К. Менеджмент персонала – ключевое звено внутрифирменного управления // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 6 С. 109
3. Перевозова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
4. Перевозова О.В. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса вследствие недостатков профессионального образования менеджеров / в сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И.А. Белолипцев. 2015. С. 54 – 57.
5. Перевозова О.В. Управленческая самостоятельность менеджеров как условие экономического успеха современных организаций / Символ науки. 2015. № 6. С. 140 – 142.
6. Перевозова О.В. Мультикомпетенции менеджера как фактор повышенной гарантии на рынке труда / Ceteris Paribus. 2015. № 3 (3). С. 42 – 44.
7. Перевозова О.В. К вопросу о формировании конкурентоустойчивости менеджеров в условиях реформирования экономики и образования / Universum: психология и образование. 2014. № 2 (3). С. 8.
8. Теория «человеческих отношений» Э. Мэйо / Социология управления. 2015г. 21 сентября [электронный ресурс] URL: http://socyus.ru/navigatsiya/teoriya__chelovecheskih_otnosheniy_3meyo.html (дата обращения: 2.01.2017)

ПУЧИНА А.А., БАРЧУКОВА Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PUCHINA A.A., BARCHUKOVA T.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ СОЦИАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕТОДОВ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ПЕРВОКУРСНИКОВ В ВУЗЕ

USE OF METHODS OF SOCIAL DIAGNOSIS TO DETERMINE THE METHODS OF SO- CIAL REHABILITATION OF FRESHMEN IN HIGH SCHOOL

Аннотация

В работе представлен анализ социальной диагностики адаптации первокурсников Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ в новой для них среде. На основе проведенной диагностики предложены меры социальной реабилитации и адаптации студентов первого курса ВУЗа для дальнейшего развития каждого студента как личности и как будущего специалиста.

Abstract

This paper presents an analysis of the social adaptation of first diagnosis of the Chelyabinsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation to their new environment. On the basis of the diagnosis offered measures of social rehabilitation and adaptation of university students of the first course for the further development of each student as an individual and as a future professional.

Ключевые слова: социальные технологии, социальная диагностика, социальная реабилитация, адаптация первокурсников.

Keywords: social technology, social diagnosis, social rehabilitation, adaptation of freshmen.

В настоящее время социальные технологии являются одним из самых востребованных объектов изучения многих наук, таких как социология, психология, педагогика, менеджмент, управление персоналом.

Данные технологии способны предотвращать конфликты, социальные потрясения, социальные катастрофы. Однако в действительности значение социальных технологий недооценено, организации в своём управлении применяют их очень редко, что не позволяет преобразовать деятельность социальных групп.

Цель работы - на основе результатов социальной диагностики адаптации первокурсников в ВУЗе, предложить меры социальной реабилитации первокурсников (на примере студенческих групп Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ).

Методологическая основа исследования – терминологический анализ основных понятий темы, сравнительный анализ, социальный опрос методом анкетирования.

Сегодня можно две основные точки зрения на сущность социальных технологий.

До сих пор в теории социологии не выработано единое понятие социальной технологии. Так, В.И. Курбатов и О.В. Курбатова определяют ее как упорядоченную во времени и пространстве последовательность процессов социальной деятельности, совокупность навыков, методов, приемов, направленных на достижение определенной цели, реализацию социального заказа; а также как разработку методов и методик результативного и рационального целенаправленного социального воздействия [1, с. 86].

Теоретической основой социальных технологий считаются эмпирический опыт и закономерности, открытые социальными науками.

Карл Поппер определяет социальную технологию как способ применения теоретических выводов социологии в практических целях.

По суждениям Карла Манхейма, социальная технология — это система научно обусловленных социально-политических акций, призванных рационально регулировать конкретные социальные процессы [3, с. 123].

В данной работе мы рассмотрим два вида социальных технологий - социальная диагностика и социальная реабилитация.

Социальная диагностика – это выявление, обозначение и изучение причинно-следственных связей и взаимоотношений, порождающих комплекс социальных проблем различного уровня организации [4].

Социальная диагностика является методологическим инструментом, дающим управленческим органам необходимые знания, на основе которых составляются различные социальные проекты и прогнозы, изучается общественное мнение и морально-психологический климат в обществе.

Социальный диагноз основан на систематическом наблюдении и изучении объекта или социального явления со всех сторон. Определение диагноза – это заключительный этап социальной диагностики. Далее, на основе результатов начинается разработка решений и программ по преодолению, развитию или поддержанию выявленных тенденций и процессов в исследованном объекте или социальном явлении.

В зависимости от специфики диагностируемой проблемы или явления могут применяться различные методы исследования. Выделились три группы методов, которые можно рекомендовать к использованию: сбор информации, её анализ и обработка, определение приоритетов проблемы. К

первой группе методов можно отнести интервью, анкетирование, наблюдение, анализ документов, экспертные оценки и другое.

В процессе социальной диагностики необходимо определить степень важности тех или иных проблем и установить порядок срочности их решения. Для этого выработан ряд методов. Большое распространение получил метод «ранжирования альтернатив», в процессе которого эксперт рассматривает и упорядочивает все возможные варианты решения исследуемых проблем по определенному рангу, как наименее или наиболее предпочтительные. Такой метод предоставляет возможность оценить воздействие каждой альтернативы и выбрать наиболее оптимальное решение.

Другой важной социальной технологией является «социальная реабилитация».

Социальная реабилитация – это комплекс мер, направленных на восстановление разрушенных или утраченных в силу каких-либо причин общественных связей и отношений, социально и личностно значимых характеристик, свойств и возможностей субъекта [5].

Любой социальный субъект в течение своей жизни многократно сталкивается с ситуациями, когда рушится устоявшаяся и привычная для него модель жизнедеятельности, обрываются сложившиеся социальные связи и отношения, меняется его социальная среда. В таких условиях субъекту необходимо не только адаптироваться к новым условиям существования, но и вернуть утраченные социальные позиции, восстановить физические, эмоциональные, психологические ресурсы и важные для субъекта социальные отношения связи.

Таким образом, необходимым условием эффективной социальной поддержки человека или социальной группы являются восстановление их социально и личностно значимых качеств и характеристик и преодоление ситуации социальной и личностной недостаточности. Социальная реабилитация поможет в реализации этой задачи.

В процессе организации процесса социальной реабилитации важно предоставить человеку условия для активной жизнедеятельности, повысить уровень адаптации субъекта к новым условиям, сформировать ощущение собственной значимости в обществе, гарантировать ему определенную социальную стабильность. В этом и состоят цели процесса социальной реабилитации.

Конечной и идеальной целью процесса социальной реабилитации является развитие в человеке стремления к самостоятельной борьбе с жизненными трудностями, способности к сопротивлению негативным влиянием среды и привлечение всех своих возможностей на создание нового «Я».

Для определения мер социальной реабилитации первокурсников в ВУЗе, мы провели социальную диагностику адаптации у студентов первого курса Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (далее – Финуниверситет).

Для этого мы провели анкетирование по 14 вопросам, касающихся как удовлетворенности студенческой жизнью, так и отношениями с одноклассниками и студенческим коллективом в целом у первокурсников Финуниверситета. Форма анкеты отражена в приложении А.

Анализ результатов анкеты показал следующее: 82% первокурсников считают, что их образ жизни с началом учебы значительно не изменился, при этом 87% всех первокурсников удовлетворены студенческой жизнью.

Таким образом, можно сделать вывод, что студентам, поступившим в Финуниверситет, нравится новая учебная деятельность, и они вполне адаптировались к новому образу жизни.

Абсолютное большинство первокурсников считает, что учебная жизнь в университете во много раз насыщенней и интересней, чем в школе.

Данный факт, по результатам исследования, вызван большим количеством мероприятий, организованных в университете для студентов.

На основе результатов анкеты мы можем сделать вывод, что больше всего студентам запоминаются выезды за город студенческим коллективом и преподавательским составом, научные семинары, спортивные соревнования и праздники, проводимые в Финуниверситете. Данные мероприятия сплачивают коллектив, предоставляют новые условия для знакомства и общения студентов и преподавателей.

Среди студентов первого курса 86% хорошо осведомлены об основах специфики своей будущей специальности, однако 4% респондентов затруднились ответить на этот вопрос.

Учитывая полученные данные, мы можем с уверенностью говорить, что большинство студентов осознанно выбрали ту или иную специальность для обучения.

Более сложным для первокурсников оказалась система обучения в ВУЗе (39%). Это обусловлено тем, что для многих студентов-первокурсников является непривычным большое количество новых дисциплин и новых видов работ, которые первокурсники осваивают в Финуниверситете.

Отметим, что сложности в обучении вполне нормальны на начальном этапе получения высшего образования.

Также на основе результатов анкетирования мы выявили, что абсолютно все первокурсники имеют хорошие отношения во взаимоотношениях в своей группе.

При этом 95% респондентов уже имеют хороших друзей в новом коллективе, а 91% комфортно чувствует себя в новой обстановке.

Это значит, что процесс сплочения коллектива прошёл очень быстро и эффективно. Однако почти треть студентов иногда испытывает давление, находясь в университете. Возможно, это связано с индивидуальными чертами личности.

Данный факт показывает необходимость создания такой обстановки в студенческом коллективе, чтобы человек чувствовал себя свободно и уверенно в данной среде.

Один из вопросов анкеты был сформулирован так: «Какая помощь и с чьей стороны Вам нужна, чтобы справиться с трудностями?». Ответы на этот вопрос можно представить в виде диаграммы на рисунке 1.

На основе результатов ответов на данный вопрос мы можем сделать вывод, что около половины студентов полностью адаптировались к студенческой жизни, однако вторая половина нуждается в поддержке друзей, семьи и т. д.

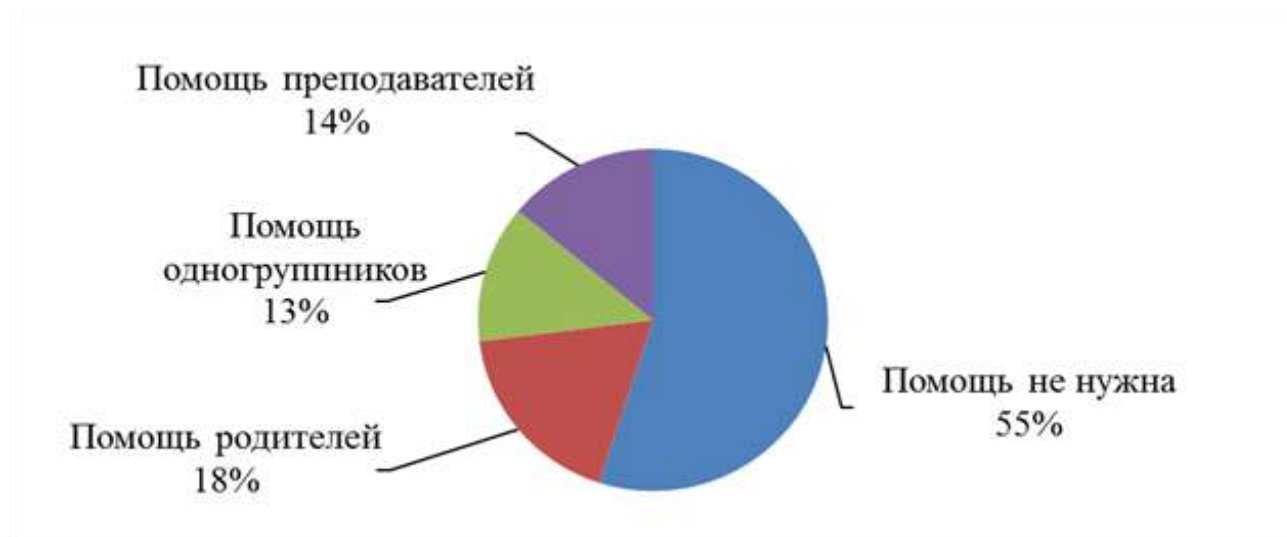


Рисунок 1 – Результаты ответов на вопрос «Какая помощь и с чьей стороны Вам нужна, чтобы справиться с трудностями?».

Таким образом, проведенная социальная диагностика позволила нам сделать выводы о социальной адаптации первокурсников к студенческой жизни и выделить проблемы, требующие социальной реабилитации.

Многочисленные исследования показали, что наиболее «хрупкими» и уязвимыми во многих отношениях являются именно студенты первого курса. Поэтому именно с самого начала обучения максимально необходима помощь первокурснику.

Первая проблема, выделенная нами, это давление, которое испытывает треть студентов первого курса, находясь в университете.

Для решения этой проблемы, мы считаем необходимым создать дружескую обстановку в коллективе студентов. Этому может способствовать организация различных мероприятий спортивного и научного характера, на которых студенты разных курсов будут общаться и узнавать интересы друг друга. Кроме этого, необходимо проводить тренинги со студентами первого курса.

Таким образом надо дать понять первокурсникам, что они – часть большой семьи Финуниверситета.

Вторая проблема – сложность обучения в ВУЗе для некоторых первокурсников. Причиной этому служит новый преподавательский состав, новые дисциплины, большое количество

новых видов работ, соответствующих обучению в университете. Важно, что при этом значительная часть студентов рассчитывает на помощь от преподавателей.

В подобной ситуации необходимо привлечь педагогический коллектив Финуниверситета к активной воспитательной деятельности и внеучебной работе со студентами.

В результате этого, у студентов установятся дружеские отношения с преподавателями, и они будут с интересом и желанием осваивать новые предметы.

Третья проблема, выделенная нами – проблема вхождения в коллектив и обретения в нём друзей.

По результатам нашего опроса, только 4,5% первокурсников испытывают трудности в данном аспекте, находясь в среде студентов Финуниверситета.

Следует отметить, что данная проблема является самой серьезной и частой у большей части студентов в других ВУЗах. Значимость проблемы в том, что именно из-за чувства «ненужности» первокурсники замыкаются в себе, теряют всякое желание посещать занятия в университете.

Для решения данной проблемы необходимо проводить творческие и интеллектуальные мероприятия, тренинги, в которых студенты будут работать в команде, встречи и совместные праздники.

Подводя итог, важно отметить, что каждый студент, имеющий какие-либо проблемы, касающиеся социальной адаптации, должен получить своевременную социальную реабилитацию от окружающих его людей. Проведение исследования позволило определить необходимые мероприятия для социальной реабилитации первокурсников в новой для них социальной среде, и таким образом в оптимально короткий срок войти в полноценный образовательный процесс.

Список литературы:

1. Курбатов В.И., Курбатова О.В. Социальное проектирование: Учеб. пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2011, с.112
2. Холостова Е.И. «Социальная работа». Учебное пособие. Москва. 2005 г., с. 475-479.
3. Чернецкая А.А. и др. Технология социальной работы: Учебник —Ростов н/Д: «Феникс». –2012.– 400 с. («Высшее образование»).
4. Социальная диагностика // **Студенческая электронная онлайн библиотека YourLib.net** – 2013. – 27 апреля. [электронный ресурс] URL: <http://yourlib.net/content/view/202/14/>(дата обращения: 3.11.2016)
5. Социальная реабилитация // **Студенческая электронная онлайн библиотека YourLib.net** – 2013. – 27 апреля. [электронный ресурс] URL: <http://yourlib.net/content/view/204/14/> (дата обращения: 18.11.2016)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета «Социологическое исследование адаптации первокурсников»

Правила заполнения анкеты: поставьте галочку, рядом с ответом, который совпадает с Вашим мнением или впишите его в отведенном месте.

1. Изменился ли ваш образ жизни с началом учебы в университете?
-да -нет
2. Удовлетворяет ли Вас студенческая жизнь? -да -нет
3. Комфортно ли Вы чувствуете себя в новой обстановке?
-да -нет
4. Вы хорошо осведомлены о специальности, на которой Вы учитесь?
-да -нет -затрудняюсь ответить
5. Вы всегда с радостью идете в университет или Вам часто хочется остаться дома?
- иду с радостью
- бывает по-разному

- чаще хочется остаться дома
- 6. Что Вам показалось наиболее сложным в течение этого периода?
- обучение
- вхождение в коллектив
- условия
- 7. Как Вы думаете, почему это для Вас оказалось трудным? _____
- 8. Какая помощь и с чьей стороны Вам нужна, чтобы справиться с трудностями? ____
- 9. У Вас в группе есть друзья?
- да -нет
- 10. Хорошие ли у Вас отношения с группой?
- да -нет
- 11. Вы делите группу на хороших и плохих?
- да -нет
- 12. Старшекурсники конфликтуют с Вами?
- да -нет - иногда
- 13. Чувствуете ли Вы давление со стороны кого-либо, находясь в университете?
- да -нет - иногда
- 14. Какие мероприятия, проводимые в университете, Вам запомнились больше всего?

РОСТЕЦКИЙ Р.В., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ROSTECKIY R.V., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АУДИТ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

AUDIT OF CORPORATE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

Аннотация

В статье уделяется внимание актуальным проблемам аудита корпоративной системы управления проектами в ракурсе действующих стандартов и нормативно-правовых актов. Рассмотрен порядок проведения управленческого аудита программ и проектов в ОАО «Фортум».

Abstract

The article deals with actual problems of audit of corporate project management system in view of existing standards and normative legal acts. The procedure for managerial audit of programs and projects to Fortum Corporation is discussed.

Ключевые слова: аудит, аудит систем менеджмента, корпоративная система управления проектами, национальный стандарт, управленческий аудит, программа развития.

Keywords: audit, audit of management systems, a corporate project management system, national standard, managerial audit, program of development.

В связи с возрастающей сложностью управления бизнесом в рыночных условиях важные функции выполняет корпоративная система управления проектами, которая представляет собой комплекс организационных, методических, технических, программных и информационных средств, направленных на поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектами в компании.

Внедрение в компании корпоративной системы управления проектами предполагает, что управление программами и проектами производится при помощи специализированной организационной структуры в рамках принятой в компании методологии с использованием проектно-ориентированной информационной системы.

Создание эффективной корпоративной системы управления проектами предполагает наличие трех компонентов:

- нормативно-регламентного и методологического обеспечения (стандарта);

- технического и информационного обеспечения;
- организационного и кадрового обеспечения [1, С. 394].

К особенностям проектов внедрения корпоративной системы управления проектами можно отнести:

- сложность формулирования и согласования четких целей и требований к конечным результатам и критериям успеха, возможное изменение (уточнение) этих требований в ходе проекта;
- повышение формализации в подготовке и принятии управленческих решений, что предполагает повышение требований к квалификации и степени ответственности персонала, следствием чего является высокая зависимость от человеческого фактора;
- необходимость проведения организационных изменений, что может быть связано с конфликтом интересов отдельных подразделений и руководителей.

Таким образом, проект внедрения корпоративной системы управления проектами относится к типу «открытых», т.е. к проектам, которые достаточно сложно спланировать с высокой степенью точности на начальных этапах и соответственно планирование и реализация подобных проектов выполняется поэтапно, с учетом достигаемых результатов.

Для успеха таких проектов особую важность приобретают задачи разработки общей стратегии реализации с выделением ключевых фаз и промежуточных результатов [1, С. 395].

Эффективная система коммуникаций, контроля и управления изменениями особенно важна для проектов открытого типа, предполагающих динамическое управление и определенную гибкость в принятии решений с учетом достигнутых результатов. Система контроля предполагает, что все ключевые параметры проекта отслеживаются (расписание работ, бюджет, ресурсы, настроение команды проекта), разработана система внесения изменений, команда проекта получает полную и своевременную информацию о текущем состоянии дел и т.д.

Одним из процессов управления проектом является процесс контроля исполнения проекта, целью которого является проверка соответствия процессов и продукта проекта установленным требованиям, а также оперативное выявление отклонений между текущими (фактическими) и плановыми показателями по целям, выгодам, содержанию, срокам и бюджету; управление изменениями в соответствии с утвержденной процедурой управления изменениями.

В связи с этим в компании в ряде случаев целесообразно проведение аудита корпоративной системы.

Согласно действующему национальному стандарту Российской Федерации, аудит определяется как «систематический, независимый и документируемый процесс получения свидетельств аудита и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита» [2].

Иными словами, аудит – проверка деятельности компании, ее учета и отчетности, которая осуществляется аудиторскими предприятиями, частными аудиторами или специалистами компании, которые наделены соответствующими полномочиями.

Управленческим аудитом называют диагностику системы управления производством, коммерческой и социальной работой, которая действует на предприятии.

Различают «аудиты первой стороны», «аудиты второй стороны», «аудиты третьей стороны», комплексные и совместные аудиты.

«Аудиты первой стороны» (внутренние аудиты) проводятся самой организацией или от её имени для анализа со стороны руководства или других внутренних целей (например, для подтверждения намеченных показателей результативности системы менеджмента или для получения информации по улучшению системы менеджмента) и могут служить основанием для декларации соответствия. Во многих случаях независимость при аудите может быть продемонстрирована отсутствием ответственности за деятельность, которая подвергается аудиту, или беспристрастностью и отсутствием конфликта интересов.

«Аудиты второй стороны» – разновидность внешних аудитов, которые проводят стороны, заинтересованные в деятельности организации (например, потребители или другие лица от их имени).

«Аудиты третьей стороны» – разновидность внешних аудитов, которые проводят независимые организации (например, регулирующие или надзорные органы или организации, проводящие регистрацию или сертификацию).

Комплексным аудитом называют проводимый одновременно аудит двух или нескольких систем менеджмента одной организации для различных аспектов.

Совместным аудитом называют проводимый двумя или несколькими проверяющими организациями аудит одной проверяемой организации [2].

Аудит корпоративной системы управления проектами необходим, если:

- компания прошла этап разработки и внедрения системы управления проектами, некоторое время работает в соответствии с разработанной методологией и необходимо проверить, насколько текущая система управления обеспечивает достижение целей, которые перед ней ставились на этапе разработки;
- необходимо разработать программу развития текущей системы управления проектами;
- корпорация представляет систему управления проектами для участия в конкурсе (например, в конкурсе «Проектный Олимп»);
- необходимо сертифицировать систему управления проектами или организацию с проектной деятельностью.

Кроме того, аудит управления проектами, программами и портфелями проектов входит в состав основных функций корпоративных проектных офисов.

Главной задачей аудита корпоративной системы управления проектами является установление и сопоставление показателей, которые достигнуты, с плановыми и нормативными.

Например, в компании ОАО «Фортум» для контроля реализации технической политики постоянно проводится обязательная процедура аудита корпоративной системы управления проектами.

Инструментом реализации технической политики компании ОАО «Фортум» является система производственных программ, таких как:

- программы технических воздействий;
- инвестиционные программы;
- программы нового строительства.

В производственные программы включаются проекты по реконструкции и техническому перевооружению действующих объектов (ТЭС, котельных и тепловых сетей), а также относящиеся по учету к объектам нового строительства, с учётом программы ремонтов и технического (сервисного) обслуживания оборудования.

Разрабатываются долгосрочные, среднесрочные и годовые программы.

При составлении программ учитывается влияние их реализации на экономику корпорации в целом. Кроме того, предусматривается вариантность программ в долгосрочной перспективе.

Все программы реализуются в рамках стратегии.

Основные механизмы реализации:

- проекты нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения, в которых применение новых технических решений, оборудования и технологий должно регламентироваться на основе требований технической политики;
- целевые программы внедрения новой, более совершенной техники;
- научно-технические услуги и нормативно-техническое обеспечение.

Краткосрочная программа рассчитана на 2 года.

Она формируется на основе первого года среднесрочной программы с учетом фактического (ожидаемого) исполнения годовой программы за прошлый плановый период.

По окончании периода проводится аудиторская проверка. На основе этой проверки производится корректировка краткосрочной программы (на предстоящие два календарных года). Одновременно с формированием краткосрочной программы вносятся изменения в среднесрочную программу, и формирование годовой программы на последний (шестой) год среднесрочной программы.

Плановый период среднесрочной программы – 6 лет. Среднесрочные программы формируются на основании долгосрочной программы с учетом фактического исполнения программы за прошедшие периоды. По итогам прошедшего года среднесрочные программы формируются на каждые последующие шесть лет. Среднесрочные производственные программы формируются исходя из состояния конкретных единиц оборудования. Учитывается состояние оборудования, тенденция его изменения, выполнение программы за прошлый период.

Выбор метода воздействия на действующее оборудование осуществляется с использованием информации:

- о моральном и физическом износе объекта;
- надежности различных видов оборудования;
- стоимости метода воздействия;
- стоимости обслуживания разных типов оборудования.

Перечень проектов технических воздействий, целесообразных к реализации в планируемом периоде, формируется на основании долгосрочной производственной программы с учетом состояния конкретных единиц оборудования, динамики его изменения (на основе статистики наблюдения за

состоянием оборудования) и фактом выполнения производственной программы за прошлый плановый период.

Плановый период долгосрочной программы – 10 лет. При подготовке долгосрочной программы учитывается вся совокупность внешних возможностей и угроз, оказывающих влияние на деятельность ТЭС, котельных и тепловых сетей, в том числе прогнозы энергопотребления, ввода мощностей, ужесточение экологических требований. Долгосрочные программы пересматриваются в соответствии с изменением условий функционирования 1 раз в 5 лет. Долгосрочные программы формируются на основании прогнозов развития дивизиона в долгосрочной перспективе, с учётом генеральной схемы развития теплоснабжения городов присутствия [3].

Как указывалось выше, аудиторская проверка бывает внешняя и внутренняя.

Внутренняя проверка проводится подготовленными специалистами компании, которые придерживаются положений, утвержденных руководством компании.

При желании провести внешнюю проверку, готовится письменное предложение независимой аудиторской фирме. В случае согласия аудитора между сторонами заключается договор с указанием предмета, обязательств, сроков и места проведения проверки, стоимостью услуг, правилами расчетов и т. д. Все условия соглашения не должны противоречить нормам законодательства.

Аудит проводят согласно плану, указанному в договоре.

Главным документом, который регулирует проведение управленческого аудита, является Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" ФЗ- N 307 от 30.12.2008 [4].

Перед проведением аудита проводится установочное интервью с руководством фирмы. Уточняются: какова граница деятельности аудиторской фирмы, кто является ответственным за процесс, какова стратегическая цель аудиторской проверки.

По результатам интервью составляются планы-графики проведения аудита и определяются стратегические цели.

Затем проводится анализ, основанный на документах фирмы – приказах, распоряжениях, должностных инструкциях и т. д.

Анализируются модели и проверяется их соответствие общим принятым управленческим стандартам. Устанавливаются, какие есть недочеты при реализации ключевых управленческих функций и бизнес-процесса.

Определяют, все ли процедуры, необходимы для эффективного управления, проводятся, и анализируют состав всех процедур, чтобы выявить их адекватность. Результат – список необходимых изменений в управленческой системе.

Проведение аудита осуществляется в несколько этапов:

- аудитор знакомится с деятельностью экономического субъекта;
- проводится планирование;
- проводится сам аудит;
- формируются результаты.

На первом этапе анализируются данные о работе экономического субъекта, чтобы можно было осуществить планирование проверки.

При планировании разрабатывается общая стратегия и подходы к аудиторским процессам. При этом выявляют возможные проблемы, обеспечивают условия, когда работу можно выполнить с минимальными расходами и качественно.

На этапе планирования выполняются следующие функции:

- формируются стратегия и тактика аудита;
- формируется состав аудиторской группы;
- рассчитывается цена услуг;
- оценивается система внутренней проверки;
- повторно оцениваются риски предприятия.

По окончании планирования приступают к непосредственному проведению проверки:

- проводятся процедуры по существу;
- корректируются расчеты, что произведены при планировании;
- анализируются данные и формируются выводы по результату проверки;
- оценивается, насколько эффективна фирма и её система управления проектами.

В связи с тем, что нет установленных законодательством правил ведения управленческого учета на предприятии, отчеты не всегда информативны и могут вводить в заблуждение. Построение выводов необходимо осуществлять на основе правил, которые установлены на предприятии.

При проверке выясняют:

- правильно ли ведется управленческий учет;
- достоверны ли отчеты;
- каковы риски нецелевого применения средств;
- какая квалификация и состав финансовых служб;
- эффективна ли система внутреннего контроля и т. д.

Завершающий этап предполагает составление отчета – подробного аналитического документа с недочетами и нарушениями. В нем также отражаются рекомендации по устранению недостатков.

Согласно проведенной проверке на предприятии, руководство делает вывод о целесообразности выполнения производственных программ и включенных в них проектов. С использованием аудиторских заключений и рекомендаций, данных при аудиторской проверке, осуществляется корректировка этих программ с целью более качественного выполнения технической политики и ее экономичности.

Список литературы

1. Управление проектами: учебник / И. И. Мазур [и др.]; под ред. И. И. Мазура. — 6-е изд., стереотипное. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 960 с.
2. ГОСТ Р ИСО 19011-2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента. — М.: Стандартинформ, 2013. — 36 с.
3. Техническая политика дивизиона «Россия». — Челябинск 2013 г. -54 с.
4. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ (действующая редакция, 2016)

САЙФУЛЛИНА К.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

SAIFULLINA K.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ И МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

MANAGEMENT CULTURE: THE CONCEPT, CHARACTERISTICS AND MECHANISMS OF FORMATION

Аннотация

В данной статье рассмотрено понятие управленческой культуры. Раскрываются основные особенности управленческой культуры руководителя. Дается характеристика основных методов формирования управленческой культуры организации. Содержание статьи также предполагает наличие выводов об обязательном развитии культуры управления у каждого руководителя.

Abstract

This article discusses the concept of administrative culture. Reveals the main features of the administrative culture of the head. We give a description of the main methods of forming the organization of administrative culture. The content of the article also suggests the presence of findings on mandatory management culture development in each head.

Ключевые слова: управленческая культура, механизмы формирование культуры, управление, руководитель.

Keywords: management culture, the mechanisms of formation of culture, management, head.

В современном мире управление, как и любой социальный феномен, занимает далеко не последнее место. В агрессивных политических и социальных условиях обществу необходим грамотный лидер, управленец и руководитель в одном лице. Профессиональные, деловые и личностные каче-

ства определяют всю сущность руководителя. Одну из главных характеристик всей совокупности управленческих качеств составляет культурный кругозор, в основе которого лежит усвоение общезначимых ценностей, как национальной, так и мировой культуры. Иначе говоря, управленческая культура – качественный показатель управленческой деятельности менеджера [1].

Управление в культуре выступает лишь частью целой культурной системы. Уровень управленческой культуры может быть как очень низким, так и очень высоким, степень оценки того или иного уровня зависит от множества причин, наиболее важной из которых является соблюдение руководителем норм и стандартов управленческой культуры в определенных условиях места и времени [2]. Надо сказать, что выявить эти стандарты очень сложно, так как особенности управленческой культуры в разных странах и обществах различные. Они зависят не только от формы общественных отношений, но и от региональных и национальных проблем как социального, так и культурного развития, т.е. готовых инструкций по решению проблем управления для всех стран одновременно не существует – то, что приемлемо для одной страны, не всегда может быть использовано в рамках другой страны [3].

Анализ и выявление особенностей управленческой деятельности составляют почву для модификации и непрерывного обновления механизмов современной управленческой культуры. Именно поэтому проблема формирования и развития управленческой культуры является актуальной.

Данной проблемой всегда интересовались многие ученые и исследователи, а точного определения управленческой культуры до сих пор не существует, что говорит о глубокой многосторонности этого понятия [4]. Среди российских авторов можно выделить работы В.О. Венедиктовой, Э.Соловьева, А.В. Суркова, С.В. Шекшни. За рубежом исследованием данной проблемы занимались Д. Трейси, И. Ансофф, Ф. Котлер.

В своих теоретических трудах и практических пособиях они уделяли внимание вопросам культуры управленческой деятельности, деловому этикету и основам менеджмента, в частности. Другой американский ученый-психолог, автор «Организационного управления» понимает управленческую культуру как совокупность ценностей, убеждений и отношений, одинаковых для всего персонала компании, служащая основным компонентом в достижении управленческих целей [8]. Так или иначе, именно ценности отличают одну организацию от другой, т.е. придают компании своеобразную индивидуальность.

Несмотря на всю сложность выявления особенностей культуры управления в той или иной стране, ее стандартными элементами являются: культура содержания рабочего места, проведения массовых мероприятий, речи, приема посетителей, культура в работе с письмами. Именно эти особенности должны прослеживаться в программе подготовки молодых специалистов [9]. Перечень основных особенностей представлен в таблице 1.

Таблица 1. Особенности культуры управления.

Особенность управленческой культуры	Описание особенности
Культура содержания рабочего места	Некоторые управляющие считают, что во время работы все должно «находиться под рукой», поэтому выкладывают все необходимое, на их взгляд, на стол, что не является правильным. В этом случае, во-первых, площадь рабочего места уменьшается, во-вторых, ухудшается санитарно-гигиеническая составляющая, к тому же, в таком «хаосе» может затеряться нужная документация.
Культура проведения массовых мероприятий	В данном случае под проведением массовых мероприятий подразумевается организация и проведение совещаний, переговоров и бесед, которые могут носить, например, социальный характер, направленный на стимулирование сотрудников к активной работе, а также образовательный, творческий, и даже воспитательный характеры.
Культура приема посетителей	Такую особенность управленческой культуры, как культура приема посетителей, отличает способность руководителя организовать своих работников на то, чтобы они посещали менеджера в специально отведенное время. Это может быть достигнуто путем составления правил и требований при приеме по личным и служебным вопросам.

	Если же, количество подчиненных у управляющего небольшое – его двери могут быть открыты, когда он находится на рабочем месте.
Культура в работе с письмами	Здесь в обязанности руководителя входит своевременная и обязательная регистрация писем. Менеджер несет персональную ответственность за правильность ответа на письмо.
Культура речи	Почти 80% рабочего времени менеджера занимают переговоры с людьми, и знание культуры речи просто необходимо. Правильность речи является первым требованием менеджера, поскольку другие участники беседы будут отмечать (пусть и не вслух, а про себя) очевидные ошибки и придут к тому, что перед ними стоит неграмотный специалист. Второе условие культуры речи менеджера – это точность и ясность речи, другими словами соответствие высказываний мыслям говорящего. Также, не следует злоупотреблять словами-профессионализмами в общении с неспециалистами.

Еще одним важным аспектом всей системы управленческой культуры следует отметить непростой и многоступенчатый механизм ее формирования. Самую низшую ступень управленческой культуры составляют знания, помогающие в создании управленческих концепций, проектов, программ и т.д.

Знания – это не что иное, как опора для последующих ступеней. Следующим уровнем механизма необходимо обозначить становление и дальнейшее развитие управленческих отношений, потому что результативность производственной и трудовой деятельности работников, а, значит, и предприятия в целом напрямую зависит от хорошего руководителя. Очередная ступень – творческая деятельность. Если раньше в фирмах господствовали власть руководителя и послушание подчиненных, то сегодня, согласно некоторым западным исследованиям, это используется в меньшей мере, а к успеху компанию приводит профессиональный, творчески сложенный и инициативный коллектив.

Используя такой подход, руководитель тем самым прививает у подчиненных уважение к общественным институтам, государству, законам, морали и праву. Заключительной ступенью цельного механизма можно назвать разработку и внедрение управленческих технологий, оптимизирующих сам процесс управления, они концентрируют в себе все предыдущие ступени.

Также управленческая культура сегодня лежит в основе экономического (рыночного подхода) к формированию инновационной компетентности специалистов [5]. Все менеджеры, уважающие себя и работающие над своим имиджем, обязательно развивают в себе навыки управленческой культуры. Это снимает проблемы реализации их личной эффективности в профессиональной среде [6]. Управленческая культура среди менеджеров становится созвучной имиджевой культуре управленца. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций сегодня невозможен без понимания глубинного смысла управленческой культуры [7].

Таким образом, управленческая культура – это не просто наука или знания о способах воздействия на людей, это личностные качества, умение работать в коллективе и руководить им. Фундаментом в данном случае служит качественное образование, опыт и лидерский потенциал.

Обобщая все вышеизложенное, необходимо отметить, что культура на любом предприятии, безусловно, играет важную роль, и руководству не стоит оставлять это без внимания. Высокий уровень управленческой культуры предусматривает умение свободно владеть культурой предприятия и в нужный момент изменять ее.

Список литературы

1. Альгина М.В. Управление качеством культуры организации // Стандарты и качество. 2010. № 5. С. 66-71.
2. Баландина Т.М. Организационная культура в системе культурного пространства общества // Вестник СГАУ. 2014. № 1. С. 61.
3. Кузнецов В. В. Управленческая культура руководителя: управление в постиндустриальном обществе: учебное пособие / В. В. Кузнецов, О. В. Орловская. М.: Эгвес, 2013. 177 с.
4. Павлова Е. В. Управленческая культура: понятие, сущность, основные черты // Молодой ученый. 2015. №10. С. 159-161.

5. Перевозова О.В. Экономический (рыночный подход) в формировании инновационной компетентности специалистов / Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика: Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152 – 155

6. Перевозова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.

7. Перевозова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.

8. Плотникова О. А. Управленческая культура в условиях модернизации российского общества: социально-философский подход / О. А. Плотникова. Пятигорск: Изд-во «Пятигорский гуманитарно-технологический ун-т», 2012. С. 79.

9. Субочев Н.С. Организационная культура как социальный идеал // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 2. С. 285-293.

СИДОРОВА А. В., БАРЧУКОВА Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SIDOROVA A.V, BARCHUKOVA T.A.

Financial University at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ И ЭТИКЕТА ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) СЛУЖАЩЕГО

FUNDAMENTALS OF PROFESSIONAL ETHICS AND ETIQUETTE OF THE STATE (MUNICIPAL) EMPLOYEE

Аннотация

В статье представлен детальный анализ Кодексов, регламентирующих основы профессиональной этики и этикета органов власти.

Abstract

The paper presents a detailed analysis of codes governing the basics of professional ethics and etiquette authorities.

Ключевые слова: государственный служащий, кодекс этики, профессиональный этикет.

Keywords: a civil servant, a code of ethics, professional ethics.

Специфика государственной гражданской службы заключается в определенных особых требованиях к должностям и другим аспектам государственной службы. Важным элементом системы государственной службы является профессиональная этика и этикет государственного (муниципального) служащего.

Согласно ст. 21 Федерального закона №79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации": государственные служащие – это совершеннолетние граждане Российской Федерации «...владеющие государственным языком Российской Федерации и соответствующие квалификационным требованиям, установленным настоящим Федеральным законом»[1].

В ст. 13 раскрывается основная суть деятельности служащего: «...гражданский служащий осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом и получает денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации» [1].

Таким образом, государственный служащий – это обычный человек, но наделенный определенными полномочиями, исходя из своего положения. Как и все люди, он призван соблюдать этические нормы. Однако правила поведения на государственной гражданской службе несколько отличаются от общепринятых норм.

Профессиональная этика государственного служащего конкретизирует и помогает реализовать моральные ценности в сложных и необычных условиях. Она не создает новые правила и понятия, а приспособливает уже известные принципы к специфическим сферам жизнедеятельности человека.

Этика государственной службы прописана в Типовом кодексе этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих. Этот документ диктует определенный тип человеческих взаимоотношений, который представляется оптимальным с точки зрения исполнения государственными служащими их профессиональной деятельности.

Государственный служащий должен обладать такими качествами как: четкость и дисциплинированность в работе, компетентность, а также организаторские способности. Это доказывает пункт 2 ст. 3 Типового кодекса: «...исполнять должностные обязанности добросовестно и на высоком профессиональном уровне в целях обеспечения эффективной работы государственных органов...»[3]. Приоритетными же качествами являются: коммуникабельность, умение анализировать, объективность и корректность, творческий подход, политическая и социальная эрудиция, порядочность, сопротивляемость стрессам и разочарованиям. Данные требования составляют лишь основу профессиональных свойств чиновника.

Особенность этики государственной службы состоит в принципе законности, верховенства Конституции и федеральных законов и иных нормативных актов и должностных инструкций. Например, пункт 1 ст. 4: «Государственный и муниципальный служащий обязаны соблюдать Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы, федеральные законы, иные нормативные правовые акты Российской Федерации.» [3].

Одними из фундаментальных понятий этики государственной службы и важнейшими компонентами нравственной оценки деятельности чиновника являются принципы: бескорыстности, справедливости, гуманизма, неподкупности, ответственности и согласования своих собственных интересов с общественными. Их нарушение ведет за собой проявления бюрократизма, несправедливости и безнравственности.

Залогом успешной работы на государственной службе является умение хорошо разбираться в людях с применением принципов: честности и правдивости, отзывчивости и гуманности, доброжелательности и доступности, а так же принципа профессионального оптимизма.

Большое значение имеют такие способности должностных лиц как умение слушать и корректность в обращении. В момент разговора государственный служащий должен жить проблемами собеседника, а свои внутренние проблемы должны быть нейтрализованы.

Надежным критерием моральных качеств служащего выступает его авторитет. Он не приходит с должностью. Его истоки - глубокое знание дела, упорный труд, высокие нравственные достоинства.

Для государственного служащего непозволительно быть чрезмерно самоуверенным, тщеславным, а так же с нетерпимостью относиться к товарищам, подчиненным и посетителям.

Стоит отметить, что деятельность государственного служащего связана с активным общением с людьми. Поэтому ему необходимо создать себе такой имидж, чтобы с ним было приятно общаться. Служащий должен одеваться аккуратно, с чувством достоинства и без лишней броскости. Этот момент прописан в ст. 9 Типового кодекса этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих: «...внешний вид государственного и муниципального служащего при исполнении им должностных обязанностей должен способствовать уважению граждан к государственным органам и органам местного самоуправления, соответствовать об-

щепринятому деловому стилю...» [3]. Его образ складывается не только из умения обращаться с гражданами, но и из внешнего облика, речи и манеры поведения в целом.

Знание дела, любовь к работе, доброжелательное отношение к подчиненным и посетителям - вот те главные качества, которые всесторонне характеризуют государственного служащего.

Для того чтобы до конца раскрыть особенность этических установок чиновников, мы проанализировали два документа: Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы и Кодекс этики членов Общественного совета при Управлении Федеральной налоговой службы по Челябинской области.

В соответствии со ст. 1.6 Положения об Общественном совете при Управлении Федеральной налоговой службы по Челябинской области, основной «...задачей Общественного совета является содействие Управлению в обеспечении защиты и согласования интересов граждан Российской Федерации, общественных объединений, организаций, органов государственной власти для решения вопросов в сфере деятельности Управления» [5]. Таким образом, Общественный совет работает и с гражданами и с организациями.

В соответствии с Кодексом Общественного совета, значительное внимание уделяется нормам поведения в коллективе. Это подтверждает, например, п.2 ст.4, в котором прописано, что член совета должен «...исходить из честного, разумного, добросовестного исполнения своих обязанностей, относиться к коллегам в духе уважения, доверия и благожелательного сотрудничества. Воздерживаться в публичной полемике от грубых и некорректных выражений» [4].

Кроме этого, в Кодексе Общественного совета при Управлении Федеральной налоговой службы России по Челябинской области отдельно раскрыты нормы терпимости и гуманизма. Так, п.8 ст.4 обязывает членов совета «...проявлять уважение к убеждениям, традициям, культурным особенностям этнических и социальных групп, религиозных конфессий, способствовать межнациональному и межконфессиональному миру и согласию» [4].

Нормы ответственности по отношению к своей деятельности отражает, например, п.11 ст.4 «...уведомлять секретаря Общественного совета о своем опоздании или невозможности принять участие в работе органов Общественного совета» [4].

Таким образом, в Кодексе Общественного совета основное внимание уделено общепринятым правилам поведения. Их можно назвать основой положительных качеств порядочного человека. В этом кодексе содержится не так много норм, регулирующих специфическую профессиональную сферу жизни гражданина.

Анализ Кодекса этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы показал, что он практически полностью соответствует Типовому кодексу этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих, что говорит о его более полной направленности на тему профессионального поведения должностных лиц. В данном документе содержатся, кроме общеобязательных, еще и специфические нормы, которые соответствуют особенностям государственной службы. Например, в разделе основных принципов и правил служебного поведения, в ст. 13 закреплена следующая норма: «Государственные служащие обязаны противодействовать проявлениям коррупции и предпринимать меры по ее профилактике в порядке, установленном законодательством Российской Федерации» [2].

Учитывая, что чиновники могут работать с конфиденциальной информацией, ст.19 гласит, что «...государственные служащие обязаны принимать соответствующие меры для обеспечения безопасности и конфиденциальности информации, за несанкционированное разглашение которой они несут ответственность или (и) которая стала известна им в связи с исполнением должностных обязанностей» [2].

Так же и внешность государственного гражданского служащего играет значительную роль. Например, в ст. 27 в разделе рекомендательных этических правил сказано: «...внешний вид государственных служащих при исполнении ими должностных обязанностей в зависимости от условий службы и формата служебного мероприятия должны способствовать уважительному отношению граждан к Федеральной налоговой службе, соответствовать общепринятому деловому стилю, который отличают официальность, сдержанность, традиционность, аккуратность» [2].

В результате, мы проанализировали этические нормы двух органов власти и выделили существенные различия. В Кодексе этики членов Общественного совета при Управлении Федеральной налоговой службы по Челябинской области в большей мере освещаются общепринятые морально-нравственные нормы, и присутствует всего один раздел с правилами поведения: «Нормы поведения членов общественного совета». В то же время, в этом документе не уделяется внимание антикоррупционным нормам.

Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы, в свою очередь, является наиболее специфичным документом, и содержит два раздела, регулирующих действия чиновников: «II. Основные принципы и правила служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы» и «III. Рекомендательные этические правила служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы».

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственной гражданской службе Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.08.2016)
2. Приказ ФНС РФ от 11.04.2011 № ММВ-7-4/260@ "Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы"
3. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих (одобрен решением президиума Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г. (протокол № 21))
4. Кодекс этики членов Общественного совета при Управлении федеральной налоговой службы по Челябинской области (17 апреля 2014г.)
5. Положение об Общественном совете при Управлении Федеральной налоговой службы по Челябинской области (утвержден приказом УФНС России по Челябинской области от 5 февраля 2014 года № 01-03/028@ (в ред. Приказа Управления Федеральной налоговой службы России по Челябинской области от 02.04.2014 № 01-03/070@))

СЛОБОДИНА Н.С., ИШИМОВА И.Н.

Уральский государственный университет физической культуры,
г. Челябинск

SLOBODINA N.S., ISHIMOVA I.N.

Ural State University of Physical culture
Chelyabinsk

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ТРЕНЕРА ДЕТСКОЙ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ

THE PERFORMANCE ANALYSIS OF THE COACH OF CHILDREN'S SPORTS SCHOOL

Аннотация

В статье обсуждается проблема оплаты труда тренеров детских спортивных школ на основе объективных показателей их труда, представлен обзор показателей и критериев оценки работы тренеров детских спортивных школ.

Abstract

The article discusses the problem of salaries of coaches of children's sports schools on the basis of objective indicators of their work, provides an overview of indicators and criteria for evaluating the performance of coaches children's sports schools.

Ключевые слова: оплата труда, тренер детской спортивной школы, профессиональная компетентность тренера

Keywords: wages, coach children's sports school, the professional competence of the coach

В современном мире постоянно меняется практика, что влечет за собой рост требований к уровню профессиональной компетентности работников. Профессиональная деятельность спортивных тренеров не является исключением. Постоянное развитие педагогических методов и приемов тренерской работы изменяет требования к профессиональной компетентности тренера детской спортивной школы.

Мировой опыт показывает, что самые эффективные системы оплаты труда – это те, которые вызывают интерес тренера к достижению поставленных целей данной организации. Такие системы основываются на оценке уровня профессиональной компетентности тренера.

Управление персоналом есть неотъемлемый элемент менеджмента спортивных школ, в этом элементе и заложена мотивация тренера к продуктивному труду. Самое эффективное воздействие на сотрудника в современных российских реалиях – это материальная мотивация [6]. Материальное стимулирование труда – это система конкретных мер в рамках распределительного механизма, с помощью которых экономическая заинтересованность работников используется для развития организации и повышения его эффективности [4].

В настоящее время нет единой системы оценивания работы тренера детской спортивной школы. Конкретные размеры и условия начисления премиальных выплат работникам производится на основе нормативно-правовой документации, регулирующей деятельность спортивных школ, и рекомендуется определять школам самостоятельно в пределах бюджетных ассигнований, а также из средств, приносящий доход от деятельности, устанавливаться коллективными договорами, соглашениями, локальными актами детской спортивной школы [2].

К видам профессиональной деятельности тренера относятся:

- организация занимающихся на тренировке;
- демонстрация упражнений и обучение технике двигательных действий и тактике двигательной деятельности;
- контроль выполнения двигательных заданий;
- подготовка спортивного инвентаря, хранение и уход за ним;
- спортивная самоподготовка;
- планирование учебно-тренировочного процесса, оформление документов;
- организация учебно-тренировочных сборов и соревнований;
- ввод и компьютерная обработка данных учебно-тренировочного процесса, оформление документации;
- судейство соревнований;
- индивидуальная работа с занимающимися.

Согласно рекомендациям Министерства спорта РФ, основными показателями, отражающими эффективность работы тренеров, являются [3]:

- число подготовленных спортсменов (выполнивших нормативы спортивных разрядов и званий в отчётный период);
- итоги выступления спортсменов на соревнованиях;
- научно-методическая деятельность;
- саморазвитие, образование тренера.

Формирование заработной платы тренеров определяется по следующей формуле:

$$ЗП = (ДО \times ФУН + С + К) \times РК, \text{ где:}$$

ЗП – заработная плата;

ДО – должностной оклад;

ФУН – коэффициент фактической учебной нагрузки;

С – выплаты стимулирующего характера;

К – выплаты компенсационного характера;

РК – районный коэффициент

Как видно из формулы, переменная часть заработной платы тренеров состоит из выплат стимулирующего и компенсационного характера. Они устанавливаются работникам индивидуально, исходя из результативности их работы. В исследованиях, посвященных изучению эффективности работы тренеров, предлагается достаточно обширный перечень показателей тренерской деятельности. В него включаются не только показатели педагогической и спортивно-тренировочной компетентности, но и, например, реализации управленческих функций. Так, Абдулкимов Н. А. [1] в своем исследовании установил, что реализация управленческих функций занимает более 56,3% всего рабочего времени тренеров.

В таблице 1 представлены показатели нескольких детских спортивных школ, которые учитываются при оценке работы тренеров.

Таблица 1 – Показатели тренерской работы

Организация	Показатели работы тренеров
1 МОАУ ДОД ДЮСШ № 9	Обеспечение высокого уровня организации учебновоспитательного

г.Сочи [6]	процесса; обеспечение высокого уровня профессионального мастерства; обеспечение доступности качественного образования; участие в общественных проектах, с использованием медиа-технологий, направленных на просвещение и воспитание; информационная открытость; сохранение здоровья обучающихся
2 МБУ ДО ДЮСШ Красногвардейского района Белгородской области [5]	Результаты участия обучающихся в турнирах и официальных соревнованиях за последние полгода; результативность обеспечения уровня подготовленности обучающихся; сохранность контингента обучающихся и воспитанников; участие в конкурсах профессионального мастерства; проведение мастер-классов, презентаций, выступление на конференциях, семинарах, форумах выше уровня ДЮСШ; наличие публикаций по распространению и обобщению педагогического опыта и методических пособий; наличие публикаций в СМИ; правильность ведения документации и ее своевременная сдача; отсутствие замечаний по работе с документами; реализация специализированных образовательных программ по работе с детьми с ограниченными возможностями здоровья; работа с детьми девиантного поведения
3. СДЮСШОР № 35 г. Челябинск	Владение содержанием учебного материала, современными формами и методами обучения, использование новых педтехнологий, владение формами и методами контроля успешности обучения; наличие и состояние планирующей и учетной документации; сформированность профессионально-педагогических умений и навыков; сохранность контингента занимающихся; уровень подготовленности обучающихся; показатели научно-методической работы тренера; показатели воспитательной работы

Как видим, в разных ДЮСШ при оценке труда тренеров используются разные показатели. Чтобы оценить профессиональную компетентность тренера, нужна всесторонняя развернутая система показателей и критериев оценки тренеров спортивных школ, которая будет затрагивать все стороны деятельности тренера. Более подробное отражение показателей и критериев эффективности профессиональной деятельности тренера послужит хорошей основой руководителям детских спортивных школ для формирования стимулирующих выплат тренерам.

Список литературы

1. Абдулкимов, Н. А. Критерии эффективности управленческой деятельности спортивного тренера // Молодой ученый. – 2017. – №1. – С. 502-504.
2. Кандаурова, Н. В. Основы управленческих программ руководителя спортивной школы / Н. В. Кандаурова, А. П. Стрижак // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – №7 (101). – С. 60-63.
3. Методические рекомендации по проведению аттестации тренеров, осуществляющих спортивную подготовку: Письмо Минспорта России от 14.10.2015 № ВМ-04–10/6609 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minsport.gov.ru/press-centre/news/27632>
4. Экономика физической культуры и спорта : учебное пособие / под редакцией Е.В. Кузьмичевой. – М. : Физическая культура, 2008. – 277 с.
5. <http://dussch.gvarono.ru/>
6. <http://sport9.sochi-schools.ru/>

СМОЛИН П.В., ИШИМОВА И.Н.

Уральский государственный университет физической культуры,

РЕАЛИЗАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРОДВИЖЕНИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

CAPTURING THE OPPORTUNITIES OF COMMERCIAL PROPERTIES IN THE PROMOTION OF A HEALTHY LIFESTYLE

Аннотация

Привлечение населения к здоровому образу жизни в настоящее время является одной из важнейших государственных социальных задач, в решении которой принимают участие и компании, управляющие объектами коммерческой недвижимости. В статье приведены примеры мероприятий по продвижению здорового образа жизни, реализованные на базе ТРЦ «Фокус» (г. Челябинск).

Abstract

Attracting people to a healthy lifestyle is one of the most important public social issues. Companies that manage commercial properties, also solve this problem. The article gives examples of activities to promote healthy lifestyles implemented on the basis of the shopping center "Focus" (Chelyabinsk).

Ключевые слова: здоровый образ жизни, объект коммерческой недвижимости.

Keywords: a healthy way of life, commercial property.

Развитие физической культуры и спорта в любой стране мира невозможно без целенаправленной пропаганды здорового образа жизни (ЗОЖ) населения. Для вовлечения широких масс в регулярные занятия спортом необходимо, чтобы физическая культура и ЗОЖ занимали ведущие позиции в структуре ценностных ориентаций граждан.

В современной России на государственном уровне ведется пропаганда занятий физической культурой и спортом. Занятия физической культурой и ЗОЖ становятся модными. В то же время, в среде предпринимателей-владельцев объектов коммерческой недвижимости есть понимание того, что развитие социальной направленности ТРЦ, ориентированных на ЗОЖ, создание комфортной среды для посетителей, позволит улучшить качество и количество посетителей, что в конечном итоге положительно отразится на привлекательности центра.

По данным социологических исследований, проведенных в 2012 г., доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения составляет 22,5% (32 млн. чел.), а доля трудящихся от всего населения страны занятого в экономике 12,2% (8,7 млн. чел.). В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.» одной из основных задач является увеличение доли занимающихся физической культурой и спортом до 35% от всего населения страны и до 25% населения, занятых в экономике [4].

Среди возможностей привлечения населения к занятиям физкультурой и спортом рассмотрим продвижение ЗОЖ на объектах коммерческой недвижимости. В данной статье под объектом коммерческой недвижимости понимаются здания и сооружения, используемые собственником для коммерческой деятельности с последующим извлечением постоянной прибыли, дохода от аренды. Задача управляющей компании – поиск и оптимизация всех ресурсов объекта и построение схемы их использования с максимальной отдачей.

Несмотря на рекордные показатели ввода арендуемых торговых площадей 2,87 млн. кв.м. в 2016 г., а общее количество достигает 40 млн. кв.м., рынок ТЦ испытывает определенные сложности [2]. Старые торговые центры начинают терять арендаторов, а новые открываются наполовину пустыми. Это происходит потому, что, во-первых, торговых центров стало много, они стали больше конкурировать друг с другом за посетителя и за арендатора. В 30% крупных городов России остановилось строительство ТЦ из-за насыщения рынка и снижении покупательского спроса [3].

Во-вторых, центры стали похожими, что приводит к потере интереса у посетителей.

В-третьих, потребности людей и способы их удовлетворения начали меняться. Например, потребители стали меньше покупать одежды, но зато теперь тратят больше на питание и досуг. Интернет-

магазины начинают всерьез конкурировать с традиционным ритейлом: покупатели все чаще ищут и приобретают товар в Сети.

В-четвертых, появились формы проведения досуга, альтернативные шопингу, такие, как посещение парков, занятие спортом, путешествия. Отрицательные тенденции в сфере коммерческой недвижимости, плюс текущая ситуация в стране побуждают собственников объектов коммерческой недвижимости к изменениям. Меняться нужно с учетом изменившегося поведения потребителя услуг торгового центра. Классический торговый центр – место комфортного совершения покупок, в котором попутно эксплуатируется индустрия развлечений. Новый тип центра – место комфортного времяпрепровождения, где попутно совершаются покупки. То есть на уровне концепции покупатель приходит не за товаром, продающимся в ТЦ, а в комфортное для себя место, где он проводит время, встречается с друзьями, выполняет необходимые дела и делает покупки на каждый день. Появилось такое понятие, как «третье место». Это место, где после дома и работы мы проводим больше всего времени. Так вот таким «третьим местом» и должен стать современный торговый центр. Американцы придумали новый формат, который был назван «лайфстайл-центр». Смысл такого центра в том, чтобы место стало для человека интересным и полезным. Новый тренд для торговых центров – порядка 20% торговых площадей отдавать под новые форматы, позволяющие привлекать постоянный трафик посетителей, значительно увеличивать посещения ТРЦ, а также увеличивать в разы время пребывания в ТРЦ [1].

Это могут быть следующие форматы: творческие и креативные пространства; развивающие и обучающие форматы; спортивные клубы; клубы по интересам. Причем на площадке могут соседствовать как пространства для обучения и развития для детей, так и образовательные форматы для взрослых (иностранные языки, танцы, йога и т.п.). Таким образом, с учетом частого посещения ТРЦ (родители 3 раза в неделю приводят на занятия детей, либо сами посещают занятия), покупатель изначально планирует совершение покупок именно в этом ТРЦ, потому что это удобно и экономит его время.

Очевидно, что основной целью владельцев ТРЦ является получение максимальной прибыли от коммерческой деятельности, а ее обеспечивают, как правило, торговые галереи. Для современных торговых центров важен правильный баланс в реализуемой концепции между досуговыми функциями и традиционными составляющими: магазинами, кафе и ресторанами. Однако, когда состав торговых операторов в значительной степени повторяется в разных ТЦ, сформировать лицо проекта и увеличить общую привлекательность помогают именно правильно подобранные и реализованные рекреационно-досуговые функции. Одной из таких рекреационно-досуговых функций ТРЦ могут стать зоны ЗОЖ, в которые входят фитнес залы, бассейн, каток, спортивные секции, залы йоги, экстрим парки и т.д. При организации таких зон в ТРЦ нужны партнеры-арендаторы, умеющие превращать данные пространства в бизнес-проекты, чтоб было выгодно как собственнику, так и арендатору. При этом нужно отметить, что выгода собственника может быть не только в арендных платежах, а заключаться еще и в том, что увеличится трафик и время посещения в ТЦ, что в конечном итоге должно отразиться на выручках арендаторов торговых галерей и совокупной прибыли владельца ТРЦ.

Для реализации концепции Лайф-стайл центра через сайт и социальные сети были проведены опросы о том, каких услуг не хватает в ТЦ и о заинтересованности посетителей в фитнесе в ТРЦ Фокус. Результаты опросов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты опросов посетителей ТРЦ «Фокус»

Вопросы / ответы	кол-во отвечивших, чел	кол-во, в %
Творческие и обучающие услуги для взрослых (студии, мастерские, курсы и т.п.)	83	25,4
Разнообразные фитнес услуги (большой тренажерный зал, йога, пилатес, аэробика и т.п.)	57	17,4
Детский центр дошкольного развития	34	10,4
Творческие и развивающие кружки для школьников	39	11,9
Спортивные площадки (теннис, роллердром и т.п.)	114	34,9
Всего ответивших	327	100,0

Опросы показали, что наибольший интерес для посетителей ТРЦ «Фокус» представляют разнообразные спортивные площадки, а также различные услуги, направленные на удовлетворение потребностей посетителей в саморазвитии.

Учитывая наличие в ТРЦ «Фокус» фитнес-клуба Pro Sport, был проведен еще один опрос в социальных сетях и на сайте, который показал, что 70% опрошенных потенциальных посетителей ТРЦ «Фокус» иногда или регулярно посещают фитнес-центры. Из них:

- 83% предпочитают поддерживать физическую форму именно в фитнес-клубе;
- около 50% считают допустимой суммой на фитнес-услуги в год от 10 000 до 30 000 рублей;
- 55% не знают о фитнес-клубе Pro Sport в ТРЦ «Фокус»;
- наиболее привлекательными видами занятий являются: тренажерный зал, бассейн, массаж.

Таким образом, фитнес-клуб Pro Sport можно рассматривать в качестве потенциального партнера при организации мероприятий по привлечению посетителей ТРЦ к ЗОЖ.

ТРЦ «Фокус» на своих площадках регулярно проводит мероприятия с целью продвижения ЗОЖ и формирования положительного имиджа предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Мероприятия по поддержке спорта и здорового образа жизни

Дата	Мероприятие
14.02.15	Семейная программа «Любовь в ритме танца» со школой танца «В ритме ЧЕ». В программе: показательные выступления, мастер-классы от тренеров - аэробика, брейк-данс, хип-хоп, стретчинг, танец живота и др.
19.02.15	«Библио-Глобус» Творческая встреча с Валерием Синельниковым - врачом-терапевтом, гомеопатом, психотерапевтом, писателем
02.04.15	Акция в поддержку Чемпионата мира по Тхэквондо. В программе: показательные выступления спортсменов, танцевальные и вокальные номера от творческих коллективов города
19.04.15	Отчетный концерт студии «GLOBAL DANCE». В программе: показательные выступления, мастер-классы от тренеров - Pole Dance, ручной эквилибр, боди-балет, конкурсы и интерактивы для зрителей
28.04.15	«Библио-Глобус». Творческая встреча с Олегом Степановым – врачом-педиатром
24.05.15	Танцевальная школа «Бруклин». В программе: показательные выступления, мастер-классы от тренеров по направлениям: hip-hop, break dance, popping, locking, dancehall
08.06.15	Тур ГТО. В программе: спортивные соревнования
28.11.15	Рыцарский турнир от клуба «Легенда». В программе: рыцарские поединки, показательные выступления, мастер-классы от тренеров
30.01.16	Рыцарский турнир от клуба «Легенда». В программе: рыцарские поединки, показательные выступления, мастер-классы от тренеров
01.04.16	Танцевальный флешмоб от детского фонда «Андрюша» к Международному дню спорта и здоровья
21.04.16	«Библио-Глобус». Творческая встреча с Олегом Степановым – врачом-педиатром
21-22.05.16	Акция от Министерства здравоохранения – бесплатная вакцинация посетителей ТРЦ от гриппа
29.08.16	Фестиваль лекций «День знаний». В программе: семинары от известных людей города, в т.ч. по правильному питанию и здоровому образу жизни
25.10.16	«Библио-Глобус». Презентация книги по йоге «Свобода и покой» – творческая встреча с Юрием Москалёвым – врачом, инструктором по йоге
25.01.17	Спортивный праздник, посвященный Дню студента. В программе: яркие выступления команды черлидеров, показательные выступления по Street Workout (воркаут), конкурсы и игры с розыгрышем подарков, флешмоб #MannequinChallenge (он же #ЭстафетаОстановиВремя), получивший статус самого популярного флешмоба в сети

Помимо предоставления площадок для проведения мероприятий, направленных на продвижение ЗОЖ, ТРЦ «Фокус» предоставлял рекламные возможности для анонсирования крупных международных соревнований, таких как чемпионат мира по дзюдо, а также для проведения различных городских спортивных праздников и соревнований.

Выводы. Насыщенность торговыми площадями, высокая конкуренция среди ТЦ, а также изменившиеся потребности людей и способы их удовлетворения требует от владельцев ТЦ поиска новых форматов. Одним из направлений развития ТЦ могут стать зоны ЗОЖ.

Использование площадок и рекламных возможностей ТРЦ должно дать дополнительный эффект в деле привлечения населения к ЗОЖ, а социальные акции, направленные на пропаганду ЗОЖ, могут быть использованы как инструмент брендинга и эффективного маркетинга ТРЦ.

Таким образом, на примере ТРЦ «Фокус» видим, что объекты коммерческой недвижимости имеют достаточно широкие возможности по привлечению населения к здоровому образу жизни. Если гра-

можно объединить усилия государства и бизнеса на объектах коммерческой недвижимости, то результаты по увеличению доли занимающихся физической культурой и спортом будут расти быстрее.

Список литературы

1. Лопаева, А. Торговым центрам нужна перезагрузка / А. Лопаева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://domchel.ru/text/galloper/179680087101440.html>
2. Мамаева, О. Брокеры спрогнозировали ввод рекордного объема торговых площадей в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://realty.rbc.ru/news/577e15d09a79471433ad9b1c>
3. Погорельский, А. В 30% крупных городов России остановилось строительство торговых центров / А. Погорельский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://realty.rbc.ru/news/577e15959a79471433ad9ade>
4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Консультант Плюс : надежная правовая поддержка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru

СОСЕДОВА В.Д., БОГДАН Н.В.

Уральский государственный университет физической культуры

SOSEDOVA V.D., BOGDAN N.V.

Ural State University of Physical Culture

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА СРЕДСТВАМИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY OF THE INDUSTRY OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT ON A BALANCED SYSTEM OF INDICATORS

Аннотация

Стратегия любой организации, в том числе и спортивной, помимо способов достижения поставленных задач, должна состоять из трех основных элементов: целевые рынки, цели конкурентов и установления конкурентного преимущества. Стратегия конкурентных преимуществ спортивного комплекса должна описывать каким образом производить ценность для потребителя и должна быть направлена на мобилизацию и стратегическое соответствие нематериальных активов. В статье рассмотрен процесс реализации стратегии в организации отрасли физической культуры и спорта, как цепь взаимозависимых целей четырех составляющих сбалансированной системы показателей, основанную на причинно-следственных связях представив общее взаимодействие этих связей, в виде так называемой стратегической карты.

Abstract

The strategy of any organization, including sport organizations, apart from ways to achieve the task set, must consist of 3 main elements: target markets, competitors goals and determination of competitive advantages. The strategy of competitive advantages of sport centre must describe how to produce value for consumer and must be directed to mobilization and strategic conformity of intangible assets. The article describes the process of implementation of the strategy in the organization of physical culture and sport, as a chain of interdependent goals of 4 components in balanced system of indicators, based on cause-and-effect relations, presented overall interaction of these relations in the form of so-called strategic map.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, стратегическая карта, сбалансированная система показателей.

Keywords: competitive advantage, strategy map, balanced system of indicators.

Физическая культура является составной частью культуры, области социальной деятельности, представляющая собой совокупность духовных и материальных ценностей, создаваемых и используемых обществом в целях физического развития человека, укрепления его здоровья и совершенствования его физической активности. В этой связи возникает необходимость повышения эффективности управления организацией отрасли физической культуры и спорта, что означает наиболее рациональное использование имеющихся возможностей и затрачиваемых усилий для решения данных задач.

В настоящее время нельзя добиться стабильности и успешного функционирования организации без четкого и эффективного планирования деятельности организации, постоянного сбора и аккумуляции информации как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Стратегия, таким образом, зависит от определения конкурентного преимущества, от развития ресурсов и производственных возможностей, которые обеспечивают устойчивое превосходство [1]. Конкурентные преимущества должны обеспечивать уникальность торговой марки и удовлетворять специфические потребности клиента. В отрасли физической культуры и спорта производимая тренерами услуга имеет специфический характер, обусловленный неоднородностью, неосязаемостью, неотделимостью процесса потребления услуги от ее производства. Стратегические факторы успеха базируются не на объективных, а на субъективно воспринимаемых потребителем преимуществах. Задача менеджмента – идентификация и развитие потенциала успеха и трансформация его в соответствующие факторы. В современных условиях становятся очевидны все слабые стороны одних организаций, и сильные стороны других. До предела обостряется конкурентная борьба, успех имеет тот, кто сумеет добиться больших конкурентных преимуществ – преимуществ не над конкурентами, а преимуществ по отношению к потребителю [3].

Стратегия конкурентных преимуществ спортивного комплекса должна описывать, каким образом производить ценность для потребителя, а так же должна быть направлена на мобилизацию и стратегическое соответствие нематериальных активов.

Противоречие между силой, направленной на создание широких конкурентных возможностей, и консерваторской моделью финансовой бухгалтерской отчетности служит причиной создания некоего синтезированного явления: сбалансированной системы показателей эффективности. Сбалансированная система показателей дополняет систему финансовых параметров уже свершившегося прошлого системой оценок перспектив. Правильно составленная сбалансированная система показателей формулирует теорию бизнеса. Она должна быть основана на причинно-следственных отношениях, вытекающих из стратегии и учитывающих временной фактор в принятии решений и пропорциональную зависимость между параметрами.

Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании и рассматривают ее деятельность по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, обучению и развитию персонала. Четыре составляющих сбалансированной системы показателей позволяют достичь баланса между долговременными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями [2].

Финансовые показатели сохранены в сбалансированной системе показателей, поскольку они оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии компании, ее осуществления и воплощения общему плану усовершенствования предприятия в целом.

Клиентская составляющая в свете сбалансированной системой показателей рассматривается менеджерами как потребительская база и сегмент рынка, в которых конкурирует

данное предприятие, а также как показатели результатов его деятельности в целевом сегменте рынка.

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет те главнейшие внутренние бизнес-процессы, которые необходимо довести до совершенства. Это позволит компании:

- разработать такие бизнес-предложения потребителям, которые помогут создать и сохранить клиентскую базу в целевом сегменте рынка;
- удовлетворить ожидания акционеров относительно высокой финансовой доходности.

Четвертая составляющая сбалансированной системы показателей эффективности определяет инфраструктуру, которую необходимо создать, чтобы обеспечить долговременные рост и совершенствование. Организационное обучение и карьерный рост имеют три главных источника: люди, системы и организационные процедуры. Типичные цели и показатели составляющей обучения и развития, связанные с менеджментом клиентов, приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Цели и показатели составляющей обучения

Составляющая обучения и развития	Цели	Показатели
Человеческий капитал	– Привлекать и сохранять квалифицированных сотрудников – Развивать стратегические компетенции	– Уровень текучести персонала – Подготовленность и профессионализм сотрудников
Информационный капитал	– Разработка информационной системы для грамотного менеджмента клиентов – Усовершенствовать процесс обмена информацией	– Степень и частота использования системы управления знаниями
Организационный капитал	– Создание клиентоориентированной культуры – Добиться соответствия личных целей персонала стратегическим	– Обзор уровня культуры сотрудников и степень стратегического соответствия личных целей

Первые три составляющие сбалансированной системы обнаруживают большой разрыв между существующими возможностями людей, систем и процедур и теми, которые требуются для прорыва в деятельности. Для того чтобы ликвидировать этот пробел, организация должна инвестировать в переобучение персонала, усовершенствование информационных технологий и систем, создание взаимосвязи между организационными процедурами и ежедневными операциями.

Каждый показатель сбалансированной системы становится звеном в причинно-следственной логической цепи, взаимосвязывающей желаемые цели, определенные стратегией, с теми факторами, которые приведут к их достижению. Для построения общей архитектурной концепции описания стратегии, строится карта сбалансированной системы показателей, которая ярко высвечивает все стратегические гипотезы. Цели четырех составляющих связаны друг с другом причинно-следственными отношениями. Предложение потребительской ценности описывает, как увеличить количество клиентов и завоевать их лояльность. Внутренние процессы создают и предоставляют это предложение. И наконец, нематериальные активы, поддерживающие осуществление внутренних процессов, представляют собой основание для стратегии (рисунок 1).

Благодаря стратегическим картам физкультурно-спортивные организации рассматривают свою стратегию как однородное, интегрированное, систематизированное целое. Приведем основные показатели причинно-следственных связей для спортивно-оздоровительного комплекса «Мегаспорт» (рисунок 2).

Финансовая составляющая содержит два компонента – рост и стабильность, – направленные на обеспечение роста прибыли за счет увеличения потока клиентов и формирования стабильной клиентской базы. Реализация основных подходов к управлению организацией обеспечит стабильный рост спортивно-оздоровительного комплекса.

Предложение потребительской ценности в клиентской составляющей ярко подчеркивает важность наличия дифференциации предоставляемых услуг, так же соответствия определенной ценовой категории и качество услуг, предлагаемых спортивно-оздоровительным комплексом.

На обеспечение стабильности организации значительное влияние имеет имидж спортивно-оздоровительного комплекса и уровень его обслуживания.

Четыре компонента составляющей внутренних бизнес-процессов – выбор клиента, привлечение клиентов, сохранение клиентской базы и ее развитие – создают предложение ценности потребителю и способствуют финансовой эффективности.

Стратегия роста доходов:

Быстрый темп роста прибыли за счет увеличения количества людей, занимающихся физической культурой и спортом

Стратегия формирования стабильной клиентской базы:

Формирование приверженности к активным занятиям физической культурой и спортом, за счет маркетинговой политики, эффективного использования материальных и управленческих ресурсов

СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

Рост

Стабильность

Характеристика услуги

Цена

Качество

Выбор

Взаимоотношения/имидж

Обслуживание

Партнерство

Выбор клиента

Привлечение клиентов

Сохранение клиентской ба-
зы

Развитие клиентской базы

Рисунок 1 – Модель карты сбалансированной системы показателей для спортивного комплекса «Мегаспорт»

Внутренняя составляющая	– дифференциация тренировочных программ под различные клиентские группы; – гибкость и оперативность реакции на изменяющиеся потребности кли-	– развитие сетевого бизнеса; – массовая физическая культура	– премиум-обслуживание клиентов; – постоянные клиенты	– партнерство; – реализация корпоративных программ;
Составляющая обучения и развития	– мониторинг рынка; – анализ потребностей клиентов; – анализ сегментов рынка	– информация о тренировочных программах; – бонусная программа для семейных, школьных и студенческих абонементов	– онлайн поддержка; – обратная связь с клиентом; – система разработки индивидуального тренировочного маршрута	– систематическая система обучения тренерского состава; – клиентоориентированная разработка программ; – управление партнерскими отношениями
Человеческий капитал				
Информационный капитал	– база данных клиентов; – база данных статистической информации; – база данных социологических исследований;	– маркетинговая база данных; – автоматизация системы регистрации и учета клиентского потока; – управление оперативностью обратной связи	– система отслеживания изменений физического развития клиентов; – система управления посещаемости клиентов;	– интегрированная система обработки потребностей клиентов; – систематизация обмена данными о клиентах с организациями-партнерами
Организационный капитал	Культура, ориентированная на клиента. Соответствие личных целей тренерского состава целям и стратегии организации. Обмен опытом среди тренерского состава, регулярное его обучение.	Соответствие личных целей тренерского состава целям и стратегии организации. Обмен опытом среди тренерского состава, регулярное его обучение. Клиентоориентированный бизнес.	Обмен опытом среди тренерского состава, регулярное его обучение. Клиентоориентированный бизнес.	Культура, ориентированная на клиента. Клиентоориентированный бизнес.

Рисунок 2 – Характеристика составляющих сбалансированной системы показателей для спортивного комплекса «Мегаспорт»

Составляющая обучения и развития отражает те нематериальные активы, которые являются наиболее важными для стратегии. Цели этой составляющей устанавливают виды деятельности, и определяют те организационные моменты, которые необходимы для поддержки процессов создания стоимости. Все компоненты взаимосвязаны и соответствуют основным внутренним процессам.

Основополагающими факторами при совершенствовании операционных процессов в спортивном комплексе «Мегаспорт» являются компетенции сотрудников организации. Знания, навыки и умения особенно важны при комплексном управлении. Целями использования такого нематериального актива, как человеческий капитал, является увеличение процента сотрудников, компетентных в своей деятельности, в том числе процент тренеров, заслуживших звание «Тренер года» и другие.

Все сотрудники комплекса должны сконцентрировать свои усилия на процессе постоянного совершенствования обслуживания клиентов. Периодические опросы помогут определить степень понимания каждым тренером важности процессов операционного менеджмента и своего повседневного участия в их совершенствовании. Культура организации предполагает, что каждый сотрудник выдвигает новые идеи и решения по улучшению всех рабочих процессов спортивного комплекса, привлекая к их обсуждению все подразделения. Тренера должны непрерывно и с воодушевлением искать и использовать новые идеи об улучшении внутренних процессов и обслуживания клиентов независимо от того, где эти идеи возникают – внутри или вне организации.

Таким образом, модели, стратегические направления и нематериальные активы являются основой для понимания и реализации стратегии. Модели основных компонентов описывают как при помощи составляющих внутренних бизнес-процессов, так и при помощи обучения, в результате создается стоимость. Стратегические направления, основанные на процессах создания стоимости, показывают динамику стратегического развития. При этом три вида нематериальных актива – составляющей обучения и роста, человеческого, информационного и организационного капитала – должны быть приведены в соответствие с целями внутренних бизнес-процессов. Именно это и отражается в карте стратегического развития, построенной на основе сбалансированной системы показателей.

Список литературы

1. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 512 с.
3. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 412 с.

СУЛЕЙМЕНОВА А.Р., БАКИРБЕКОВА А.М.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилёва,
г. Астана, Казахстан

SULEIMENOVA A.R, BAKIRBEKOVA A.M.

Eurasian National University of L.N.Gumilyov,
Astana, Kazakhstan

**СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖЕР – СТРОИТЕЛЬ КАЧЕСТВЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В
СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

MODERN MANAGER – BUILDER OF HIGH QUALITY COMMUNICATIONS IN THE SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT

Аннотация

В ходе управления персоналом организации, важную роль занимает управленческая деятельность современного менеджера. Неотъемлемая роль построения качественных коммуникации находится в руках современного менеджера. Современный менеджер он так и остается основным строителем, оператором в коммуникационных процессах организации, что подтверждает передовой опыт зарубежных стран, как США, Япония. Необходимо отметить, что Казахстанская практика, деятельность современного менеджера, также схожа с опытом Японии, в качестве примера рассмотрен опыт современного менеджера разветвлённой межстрановой компании Евросеть. В статье представлены, каким должно быть правильное выстраивание качественных коммуникации менеджером в организации, как залога успеха организации - важной части развития экономики страны.

Abstract

In the course of personnel management, an important role is administrative activity of a modern Manager. An integral role building a high quality of communication is in the hands of the modern Manager. A modern Manager, he still remains the main Builder, an operator in the communication processes of the organization, which confirms the advanced experience of foreign countries, such as USA, Japan. It should be noted that Kazakhstan's practice of the modern Manager, also similar to the experience of Japan, as an example the experience of a modern Manager extensive cross-country of Euroset. The article presents what should be the correct build quality of communication Manager in the organization, as the success of the organization is an important part of the development of the economy.

Ключевые слова: качественные коммуникации, современный менеджер, управление персоналом.

Keywords: quality of communication, modern Manager, personnel management.

Формирование науки управления персоналом началось вместе с формированием теории управления как науки, которое произошло более ста лет назад в самом начале периода промышленной революции. Теория и практика управления персоналом являлись основой управления как науки. В настоящее время научное направление «Управление персоналом» формируется на стыке теории и организации управления, психологии, социологии, этики, экономики труда, трудового права, политики и ряда других наук. В рамках отдельных организаций наиболее употребляемым понятием является «персонал», т.е. люди со сложным комплексом индивидуальных качеств — социальных, психологических, профессиональных, мотивационных и др., наличие которых и отличает их от вещественных факторов производств. Персонал (от лат. *personalis* — личный) — это личный состав организаций, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев.

Управление персоналом организации — целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации [1].

Роль современного менеджера в управлении персоналом велика и имеет значительную роль в построении всей системы управления персоналом. Функционирование и работа любой организации невозможна без коммуникации в организации.

В ходе совместной деятельности люди обмениваются различными представлениями, идеями, взглядами, предложениями, знаниями, установками. Все это можно рассматривать как информацию, а сам процесс коммуникации представить как процесс обмена информацией. Именно потому, что обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, мы называем коммуникации связующим процессом. А одним из важнейших инструментов управления в руках менеджера является находящаяся в его распоряжении информация. Используя и передавая эту информацию, а также получая обратные сигналы, он организует, руководит и мотивирует подчиненных.

Коммуникации — это связи между функциями, подразделениями системы управления, между людьми. Коммуникации - взаимодействия, двусторонние усилия, без которых невозможна совместная деятельность, это первое условие существования всякой организации [2].

Коммуникации — это клей, который соединяет микроэлементы компании — отдельные проектные команды или подразделения — и всю компанию на макроуровне. Без него все сооружение рассыплется на кусочки. Коммуникации — это воздух, который приносит свежие идеи, новую информацию и знания. Без воздуха атмосфера застаивается и становится тяжелой и однообразной. Коммуникации — это локомотив, который способен разгонять и тормозить любые инициативы в компании. Неуправляемый локомотив опасен [3].

Чтобы правильно выстроить качественное коммуникативное пространство в организации, современный менеджер должен обладать определенными навыками и умениями, так как грамотно выстроенные коммуникации в системе управления персоналом организации, являются эффективным инструментом управления организацией, и залогом стабильной и развитой экономики. К следующим навыкам и умениям относятся:

- умение менеджером вызывать у сотрудников вовлеченность в процесс коммуникаций, их оперативной реакции на сообщения, инициативность и готовность к сотрудничеству;
- создание достаточно неформальной, носящей личностный характер коммуникаций, атмосферы доверия;
- формирование высокого качества коммуникативных сообщений;
- грамотное выстраивание открытости, интерактивности, разветвленная сеть коммуникаций. Полнота, актуальность и доступность передаваемой информации;
- качественное использование эффективных коммуникационных технологий, оптимальное использование каналов коммуникаций;
- направленность на постоянное совершенствование коммуникаций усилиями всех членов команды.

Тем самым, современный менеджер выступает главным связующим звеном в эффективном и качественном построении коммуникации в системе управления персоналом организации, как главного инструмента успешной работы организации. Грамотно выстроенные коммуникации в организации, являются залогом успеха и благополучия организации в целом, умение менеджера правильно встраивать свою работу, приносит большую пользу экономике страны в целом, ведь высоко квалифицированные и грамотные менеджеры являются движущим локомотивом в построении системы управления персоналом.

По общему признанию, коммуникации имеют огромное значение для успеха деятельности предприятий. По существу это своего рода «кровеносная система» единого организма фирмы. Эффективно работающими руководителями считают тех, кто эффективен в коммуникациях. Менеджеры должны в совершенстве владеть искусством коммуникации, так как, образно говоря, они выполняют работу «чужими руками».

Роль коммуникаций очевидна как на малых фирмах, так и в мощных компаниях и корпорациях. От эффективности коммуникационных связей и взаимодействий зависит будущее не только предприятия, как хозяйствующего субъекта на рынке, но также и людей, работающих на данном предприятии, а на глобальном уровне и благополучие всей страны в целом.

Опыт как отечественных, так и зарубежных компаний показывает, что эффективность коммуникаций зависит, прежде всего, от психологического настроя коллектива.

Если менеджер проводит собрания в коллективе, где обсуждаются те или иные проблемы развития, применяет методы поощрения за инициативу, труд и т. п., создает условия для свободного выражения своего мнения, пусть даже не совпадающего с мнением руководства, то в этом случае персоналу легко работать на данном предприятии. Люди осознают в этом случае свою значимость и стараются использовать весь свой потенциал и интеллект для достижения процветания организации. На таком предприятии сотрудники уверены в своем будущем, в том, что их проблемы можно открыто обсудить на собрании, внести какие-то идеи, за которые они будут морально и материально вознаграждены. Таким предприятиям легче вынести экономические и политические кризисы в стране, т. к. в сплоченном коллективе сотрудники будут помогать друг другу пережить трудности. Все это уже давно осознали зарубежные и многие отечественные менеджеры. Но как добиться эффективных коммуникаций? Как приобрести навыки и умение управлять коммуникативными процессами? - вот главные вопросы, которые беспокоят современных руководителей.

В качестве примера мы рассмотрим передовой опыт зарубежных стран, как США, Япония.

США были и остаются наиболее мощной «управленческой державой», в которой изучение коммуникаций компаний сформировалось в отдельный подраздел public relations. Опыт Японии представляет для нас интерес потому, что используемые в фирмах этой страны методы коммуникации, как показали практика и время, достаточно эффективны и схожи с нашей страной. Кроме этого,

не может не привлекать феномен «японского экономического чуда», когда всего за 20 лет страна, проигравшая и разрушенная во Второй Мировой войне, становится одним из лидеров мирового рынка.

Американский подход к коммуникациям в управлении начал формироваться со школы человеческих отношений и бихевиоральных концепций, которые считают главным элементом организации людей их поведение. Японский же подход основан на национальных, историко-культурных традициях народа. Многие привнесены из опыта других стран, в первую очередь США [4].

Таблица 1 – Японский и американский подходы

	Японский подход	Американский подход
Главная цель	Сохранение занятости, улучшение условий труда рабочих, рост прибыли	Рост годовой прибыли и дивидендов вкладчиков
Ответственность	«Работа есть групповая ответственность»	Индивидуальная «Каждый в ответе за себя»
Ориентация	На перспективы и стабильность	На прибыль
Основной мотиватор	Идеология	Прибыль
Принятие решений	Групповое. Снизу вверх	Индивидуальное. Сверху вниз
Рабочая атмосфера	Фирма — одна семья». Гармония	Жесткая конкуренция. Недоверие

В Японии фирма считается органически целым, живым организмом, наделенным душой (корпоративной, естественно). Если же говорить об американских компаниях, то для них характерен скорее горизонтальный тип взаимоотношений. В группах царит обстановка недоверия — ведь ваш нынешний коллега завтра может стать конкурентом. Руководители не доверяют работникам, работники — руководителям. Здесь атмосфера индивидуальности, некоего эгоизма. Отсюда — сильная конкуренция, жесткое соперничество.

Другая важная деталь для понимания внутренних коммуникаций — влияние на них тех или иных концепций.

Что из опыта построения внутренних коммуникаций в Японии и Америке применимо в Казахстане?

Эффективной может оказаться для казахстанских компаний система коллективного принятия решений, хотя с несколькими оговорками. Главное — в штате организации обязательно должны быть специалисты, способные решать широкий круг проблем разного характера. Кроме того, коммуникации в управлении персоналом организации в Казахстане необходима достаточная степень мотивации работника, основанная не только на материальном вознаграждении, но и на моральном поощрении. В первую очередь, следует лучше присмотреться к идее создания философии корпорации. У компании должна быть четкая цель, учитывающая, в том числе, и интересы работников; приоритеты, известные общественности; но самое главное, компании необходимы внутренние «идеологические» правила, которые знали бы все сотрудники как заповеди.

Помимо этого, многие фирмы в Казахстане воспринимают корпоративную философию лишь как набор внешних атрибутов. Конечно, одежда сотрудников, продукция с логотипами фирмы играют не последнюю роль в формировании корпоративного сознания, но и не первую. А что же главное?

Работник должен чувствовать себя неотъемлемой частью своей фирмы, членом большой семьи, знать, что здесь он найдет признание своих способностей, поддержку, и сможет реализоваться как профессионал. Все методы для этого использует современный менеджер: японские, американские, которые приводят к качественному и эффективному построению коммуникаций в системе управления персоналом организации.

Одним из примеров построения качественных коммуникаций мы хотим представить следующую компанию, которая благополучно развивается на рынке Казахстана.

«Евросеть» - одна из крупнейших розничных компаний Казахстана России и Прибалтики, работающая в формате дискаунтера с человеческим лицом, и один из ведущих дилеров операторов сотовой связи.

Экономические показатели Компании в регионах показали максимальную эффективность этого бизнеса в городах Казахстана. Приход национального ритейлера на региональный рынок обеспечивает не только стимулирование интереса к сотовой связи и рост абонентской базы операторов, но и появление на региональном рынке настоящей конкуренции, повышение профессионализма местных торговых сетей, а также, что немаловажно, появление новых рабочих мест.

Преимущество компании «Евросеть» - качественные коммуникации в управлении персоналом организации. Основными видами коммуникаций в компании «Евросеть» являются: коммуникации межличностные, вербальные, горизонтальные, а также имеют неформальный характер в связи с особенностями структуры и специфики деятельности. Поток информации в организованной социальной системе является существенным элементом ее эффективного функционирования.

Для развития коммуникаций в данной компании прежде всего уделяется больше внимания эмоциональной составляющей, не ограничиваясь схемой «миссия – стратегия – цели – тактика – оценка эффективности». Люди следуют миссии, выполняя приказ руководителя, но можно ожидать совсем другого результата, если менеджер имеет талант вдохновлять сотрудников. Кроме того, для человека важно знать, что стоит за выбранной стратегией, каковы ее предпосылки. В компании «Евросеть», менеджер в силу его приближенности к подчиненным пользуется уважением и в низах. Но все же организуются личные встречи с начальниками отделов с глазу на глаз. Это приводит к возрастанию роли менеджера в компании. Их задача – способствовать тому, чтобы рядовые исполнители поняли, как воплощать в жизнь разработанную «наверху» стратегию. Поэтому менеджер в коммуникационном процессе проявляет поведенческую гибкость – умение менять стиль поведения в соответствии с ситуацией, на первое место ставить не собственные амбиции, а интересы дела, уверенно, доказательно отстаивать свою точку зрения.

Следовательно, успешным развитием и ведущим местоположением на рынке Казахстана сотовой связи, компании «Евросеть», является то, что менеджером данной компании проделана огромная работа в области построения качественных коммуникаций в управлении. Тем самым успех компании складывается не только благодаря экономическим показателям, но и работой всего коллектива сотрудников, и в том числе современного менеджера – как строителя качественных коммуникаций.

Список литературы

1. Кибанов А.Я Управление персоналом организации. – Москва: «Инфра-М», – 2003. – С. 20
2. Перчикова И.Н. Менеджмент, Учебник, 2-е издание-м: Банки и биржа ЮНИТИ, 2001 г.
3. Алёна Симонова, консультант консалтинговой компании ITeam. <http://www.hr-academy.ru>
4. Мария Седова <https://www.psychology.ru/library/415>

ТИМОФЕЕВА Е.Д., БАРЧУКОВА Т.А.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» Челябинский филиал

TIMOFEEVA E.D., BARCHUKOVA T.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ ОГРАНИЧЕНИЯ МЕТОДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТОРОВ НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION RULES LIMIT THE ACTIVITIES OF COLLECTORS METHODS ON THE EXAMPLE OF THE CHELYABINSK REGION.

Аннотация

в статье опубликованы результаты анализа реализации норм ограничения методов деятельности коллекторов на примере Челябинской области.

Abstract

in an article published the results of the analysis of the implementation of regulations limiting business practices collectors on an example of the Chelyabinsk region.

Ключевые слова: коллекторское агентство, коллекторская деятельность, методы коллекторской деятельности.

Keywords: collection agency, collection activities, methods of collection activities.

Коллекторское агентство — это организация, которая занимается сбором долгов без использования судебных взысканий. Компании работают как агенты кредитора, с целью возврата долгов со стороны заемщика.

Коллекторские агентства действуют в РФ с 2000-х годов, однако с 2013 года данные агентства стали все активнее проявлять себя. Причем на практике эта активность несет больше отрицательные последствия, чем положительные.

Причина данной ситуации в том, что коллекторы стали злоупотреблять своими полномочиями, от чего страдают люди. Начиная от запугивания, заканчивая нанесением тяжких телесных повреждений, агенты «выбивают» долги из людей.

Таким образом, коллекторы стали выходить за рамки законных полномочий, так как фактически они остаются безнаказанными за свои деяния.

Данная проблема актуальна в данный момент, так как огромное количество людей боятся коллекторов, живут в страхе за свою жизнь, за родственников и имущество. Должники фактически беззащитны, однако завести уголовное дело на агентов составит большой труд, так как нет мотива и факта преступления.

3 июля 2016 года депутаты Государственной Думы приняли новый Федеральный закон № 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" [3]. Данный закон ограничил действия агентов, например, в соответствии со ст. 7, п. 3, агенты не имеют права звонить должникам более двух раз в неделю, кроме этого установлено время, в рамках которого должникам могут поступать звонки [3].

Однако, как показывает практика, коллекторы практически не обращают внимания на нормы закона.

Таким образом, для россиян сейчас актуален вопрос: «как брать кредиты и не стать добычей для коллекторов?».

В связи с этим, мы поставили цель – провести анализ эффективности реализации норм ограничения коллекторской деятельности, принятых Федеральных законов на примере Челябинской области.

В соответствии с российским законодательством, коллекторские агентства работают в рамках трех основных этапов. На первом этапе с должником связываются по телефону, социальным сетям, с целью выяснить мотивы неплатежа, предоставляется возможность совместно попробовать нормализовать данный инцидент.

Если должник не желает выходить на связь, агент лично встречается с должником и напрямую выясняет причину неуплаты долга - это второй этап. Безусловно, коллектор не имеет права применять физические и психологические виды насилия, запрещенные законодательством РФ [1].

Если на данном этапе проблема не была решена, коллекторы обращаются к последнему этапу. На данном этапе применяется судебный процесс.

Развитый рынок взыскания задолженности в России действует более 10 лет, однако в настоящее время, деятельность данного субъекта экономики слабо регулируется законодательством, так как регистрация данных организаций осуществляется в стандартном порядке. Их инициатива не авторизуется, она не отмечена законом в качестве особого субъекта. Контроль деятельности коллекторов

реализуется в первую очередь на основе Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» [2].

Существуют некоторые ограничения, наложенные государством на деятельность коллекторов, например,

- коллектор при звонке заемщику не имеет права употреблять нецензурные изречения,
- коллектор не в полномочии допускать агрессивный тон голоса,
- коллектор обязан не вводить должника в заблуждение для возвращения долга, не в праве грозить лишением свободы, и обязательно должен оповестить должника о своём имени и фамилии, названии компании и целях звонка [3]. Регламент работы с должниками, имеющих просрочку кредита кратко представлен в приложении А.

Агентство в праве проверять принятые звонки заемщику в целях осуществлять следующие звонки тогда, когда должнику удобно общаться. Определенные коллекторские агентства осуществляют сбор конфиденциальной информации о заемщике, отсутствующей в списке доложенных им самим данных, например, о смене телефонных номеров, месте жительства.

Побочные ограничения на данную деятельность, существуют лишь в гражданском и уголовном законодательствах РФ.

Анализ эффективности реализации норм ограничения методов коллекторской деятельности (принятых Федеральным законом) мы провели на примере Челябинской области.

Рассмотрим изменения, которые произошли в методах деятельности коллекторских агентств, спустя несколько месяцев после принятия Федерального закона

Результаты нашего анализа показали, что на протяжении лета и осени 2016 года Коллекторы Челябинской области использовали следующие методы.

Выделим метод «телефонного террора». Он заключается в том, что коллекторы звонят должнику большое количество раз в день, грубо требуют вернуть долг, прибегают к угрозам. К тому же, сейчас среди агентств идет тенденция звонить и отправлять сообщения с одноразовых СИМ- карт. Так как СИМ- карта одноразовая, то невозможно доказать вину коллекторов. Для примера, подтверждающего использование «телефонного террора», рассмотрим ситуацию, которая произошла с семьей Гладконогих, где женщина взяла кредит, но просрочила его. Коллекторы не заставили себя ждать, начали звонить с угрозами расправиться с ее семьей, если она не вернет долг [5].

Другой пример имеет более крупные масштабы. Работница больницы скорой помощи просрочила кредит, однако коллекторы добрались до родственников должника, затем стали терроризировать всю больницу. Звонили в каждое отделение, оскорбляли работников. Поставив телефоны на автодозвон, коллекторы заблокировали линии всех отделений и диспетчерской скорой. Людям, которым необходима срочная помощь не смогли дозвониться в скорую. Так действует специальная программа, с помощью которой звонки один за другим поступают должнику [6].

«Телефонный террор» не самый «страшный» метод возврата долгов, по сравнению с физическим насилием и причинением вреда имуществу. Например, стрельба по окнам, очень популярный метод воздействия на должника.

Житель Челябинска Макаров Андрей взял кредит двадцать тысяч рублей в микро-финансовой компании «Домашние деньги». Ежедневно он возвращал 1300 рублей. Однако через четыре дня просрочки последовали сообщения и звонки с угрозами. В один из вечеров в окно Андрея последовало несколько выстрелов из пистолета. Мужчина сразу же подал заявление в правоохранительные органы [7].

Когда угрозы по телефонам и стрельба по окнам не действуют на заемщика, агенты считают допустимым перейти к физическому насилию. Житель Челябинска стал жертвой данного преступления. Агент пришел к Мужчине на дом, но вместо просьбы вернуть долг, достал пистолет и попытался выстрелить в голову должника, однако тот увернулся, и был ранен в плечо. Мужчина был госпитализирован [8].

В целом, проведенный анализ методов, которые используют коллекторы в Челябинской области показал, что они по-прежнему используют неправомерные действия, к которым относятся следующее:

- коллектор не представляется, не называет своих данных, при личной встрече не предъявляет документы;
- коллектор начинает грубить, называть должника по имени, обращается на «ты», называет оскорбительными прозвищами;
- звонки в период с 22:00 до 06:00;

- разглашение конфиденциальной информации третьим лицам (о сумме задолженности, времени просрочки и т.д.);
- прием наличных средств от должника (выплаты по кредиту должны осуществляться только в банке);
- вымогательство, шантаж;
- обращение к работодателям с просьбой наказания должника; звонки родственникам и друзьям с угрозами;
- звонки и рассылка сообщений по несколько раз на день.

Сравнивая положения Федерального закона № 230-ФЗ и практику коллекторской деятельности, мы сделали вывод, что коллекторы продолжают нарушать нормы закона, агентства идут на любые, даже противозаконные деяния ради возврата долга со стороны заемщика.

В настоящее время коллекторы ассоциируются не с добросовестными агентами кредитора, а с «тиранами, готовыми преступить закон ради возврата долгов».

Выделим причины, по которым коллекторские агентства игнорируют нормы как ранее принятых законодательно-нормативных актов, так и нового Федерального закона.

Мы считаем, что основная причина заключается в том, что данные организации не регулируются специальным законом, а фиксируются как субъект юридического лица, чаще всего это общества с ограниченной ответственностью.

Данных организаций в России огромное количество и контролировать деятельность каждой из них невозможно. До тех пор, пока коллекторские агентства не будут относиться к особой группе организаций, их деятельность останется практически неконтролируемой.

Многочисленные нарушения прав должников в России связаны, в также с тем, что в нашей стране нет единой законодательной базы, которую могли бы использовать взыскатели и которая защищала бы интересы заемщиков.

Еще одной причиной рассматриваемой проблемы мы считаем правовую безграмотность населения. Данная причина заключается в том, что население не знает куда обратиться при столкновении с неправомерными действиями.

На данный момент наиболее активно с неправомерными вымогателями борется Роспотребнадзор. В Роспотребнадзор можно отправить жалобу на действие коллекторов в свободной форме, при этом не нужно ссылаться на закон. Данная госструктура против деятельности коллекторских агентств, защищая права потребителя банковских продуктов.

Данная Федеральная служба имеет рычаги влияния на все крупные коллекторские конторы и с готовностью реагирует на обоснованные жалобы заемщиков.

Кроме этого, населению необходимо доносить информацию о Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств – это организация, которая контролирует работу сотрудников в данной сфере, можно отправить жалобу им на официальном сайте.

Роскомнадзор является еще одной государственной организацией, которая занимается защитой персональных данных граждан. Стоит обязательно направить туда жалобу на коллекторское агентство, ведь оно не правомерно хранит и использует личные данные человека, который не брал кредит и не является должником.

При этом, важно записать разговор на диктофон, выяснить имя собеседника и наименование коллекторского агентства – это будет служить доказательством.

Далее, организация самостоятельно проведет проверку относительно заявителя, выяснит, действительно ли он не является должником, и потребует удалить номер телефона из базы данных коллекторского агентства.

Таким образом, мы проанализировали эффективность реализации норм ограничения методов деятельности коллекторов на примере Челябинской области, выделили проблемы, снижающие эффективность реализации данных норм, а также обозначили меры, способствующие защите заемщиков от неправомерных действий.

Список литературы

1. Уголовный кодекс (УК РФ) принят 24 мая 1996 года (ред. 20.11.2016).
2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» (действующая редакция, 2016).
3. Федеральный закон от 03.07.2016 N 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении

изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях".

4. Федеральное собрание Российской Федерации – Государственная Дума Официальный сайт - Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности // [электронный ресурс] URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=999547-6&02> (дата обращения: 23.11.2016)

5. «Первый областной» - В Челябинской области возбуждено уголовное дело в отношении коллекторов за вымогательство [электронный ресурс] URL: https://www.1obl.ru/news/proisshestviya/ugolovnoe_delo_kollektorov/

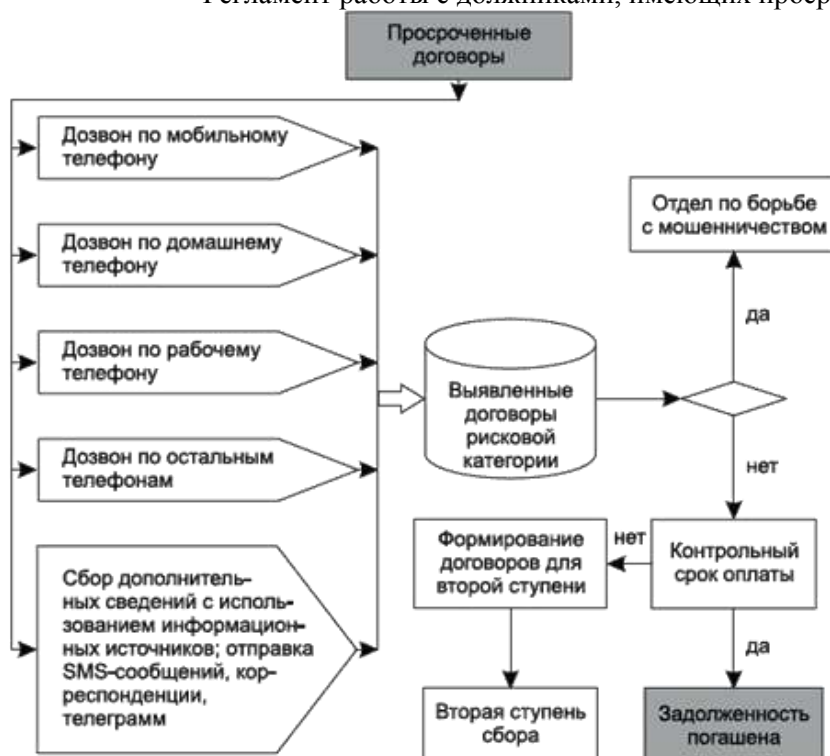
6. Первый канал - Новый скандал вокруг противоправных действий коллекторов разгорелся в Челябинске – 16 сентября 2016 [электронный ресурс] URL: http://www.1tv.ru/news/2016/09/16/310092-novyy_skandal_vokrug_protivopravnyh_deystviy_kollektorov_razgorelsya_v_chelyabinske (дата обращения 16.11.2016)

7. Life Новости - В Челябинске коллекторов подозревают в обстреле квартиры должника - 30 октября 2015 – [электронный ресурс] URL: <https://life.ru/t/B8/167052> (дата обращения 16.11.2016)

8. "Вести - Южный Урал" - Коллектор травмировал должника выстрелом из пистолета - 02.11.2015 – [электронный ресурс] URL: http://www.cheltv.ru/Kollektor_po_zakazu_firmy_Domashnie_dengi_snova_vystrelil_v_dolzhnika (дата обращения 16.11.2016)

Приложение А

Регламент работы с должниками, имеющих просрочку кредита



ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЗАВОД МЕТ УРАЛ»

EVALUATION OF THE PRODUCTION STRATEGY OF THE COMPANY LLC "PLANT MET URAL"

Аннотация

При реальном положении на рынке, изменчивости внешней среды, неизбежно возникает необходимость создания и регулярного совершенствования производственной стратегии предприятия. Необходимо понимать, что для каждого отдельного предприятия, выбирается и составляется своя собственная стратегия, которая сможет максимально эффективно функционировать в данной среде. Возможность применения на практике полученных результатов, в ходе анализа стратегии, дает большое преимущество, по сравнению с предприятиями – конкурентами.

Abstract

When the real situation on the market, the variability of the environment, inevitably there is a need to create and improve the regular production of the enterprise strategy. It should be understood that for each company, selected and prepared its own strategy, which will be able to operate as efficiently as possible in this environment. Ability to apply in practice the results obtained in the analysis of the strategy, gives a great advantage in comparison with companies - competitors.

Ключевые слова: производство, оценка, стратегия, SWOT-анализ, предприятие.

Keywords: production, assessment, strategy, SWOT-analysis, company.

Целью данного исследования являлось оценка и совершенствование производственной стратегии предприятия.

В качестве объекта исследования выбрано ООО «Завод Мет Урал».

Согласно мнению О. С. Виханского, стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития фирмы, которое касается сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри нее, а также позиции фирмы в окружающей среде, приводящие ее к поставленным целям [1, с. 259].

Производственная стратегия — это подсистема корпоративной стратегии, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по созданию и реализации продукта организации. Она связана с разработкой и реализацией основных направлений деятельности предприятия в области выпуска продукции [2].

Общество с ограниченной ответственностью «Завод Мет Урал» было зарегистрировано 21.11.2012 года. Размер уставного капитала составляет 10000 рублей. ООО «Завод Мет Урал» проектирует, изготавливает и поставляет, в соответствии с представленным заказчиком техническим заданием, чертежами или эскизами:

- металлоконструкции общего назначения;
- разное емкостное оборудование;
- строительные конструкции;
- разнообразное техническое оборудование;

Вся продукция изготавливается из низколегированных и нержавеющей сталей с предоставлением сертификата качества.

На рисунке 1 представлена схема производственного процесса.

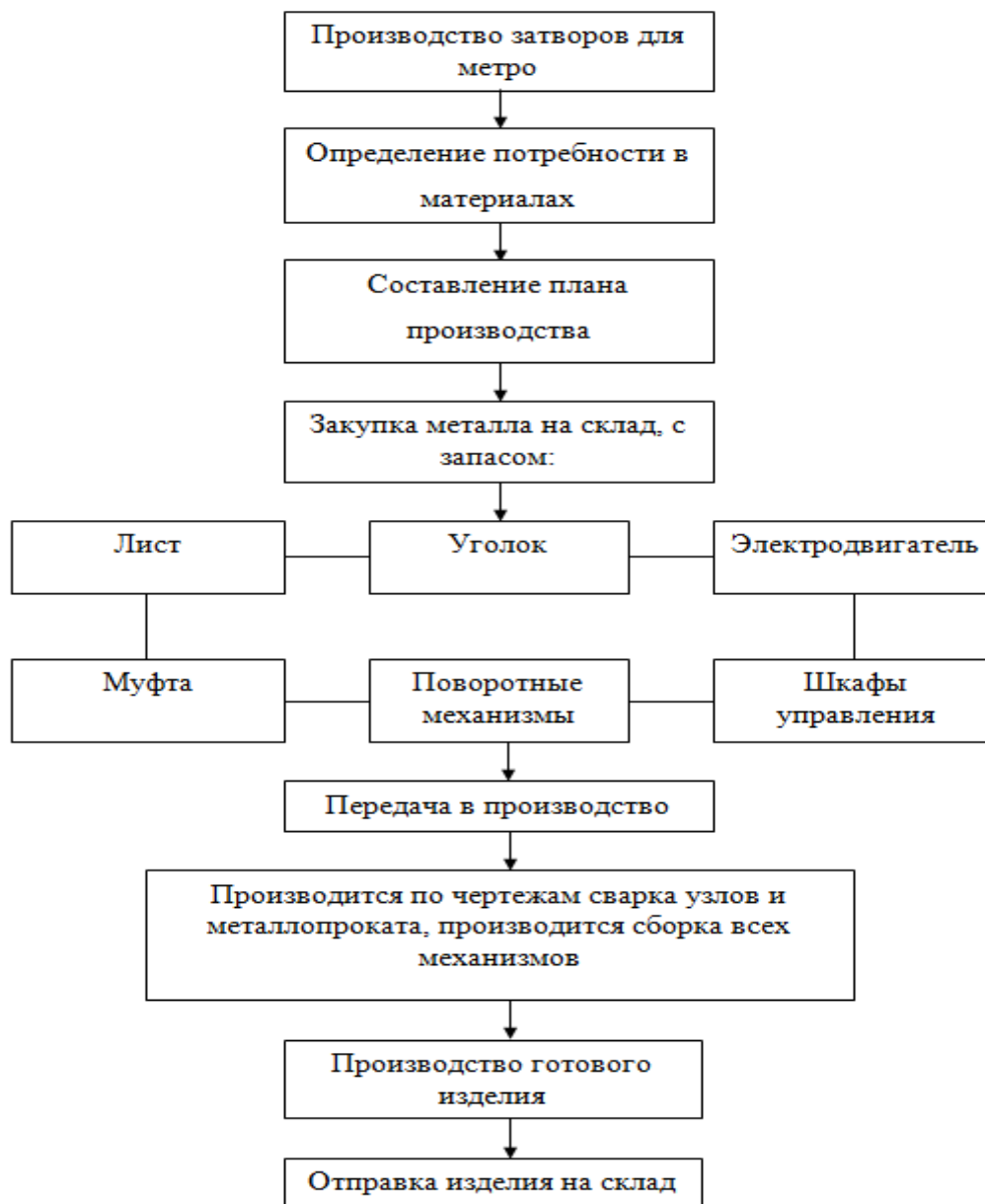


Рисунок 1 – Схема производственного процесса на ООО «Завод Мет Урал»

В процессе заняты: 4 сварщика, 4 слесаря – сборщика, 1 складовщик, 2 электрика, 1 мастер, 1 бригадир и 2 стропальщика.

Производственная стратегия предприятия направлена на:

- Производство оборудования для метро, верхних и нижних строений путей;
- Производство строительных материалов;
- Производство отопительных котлов;
- Комплектация строящихся объектов: площадки, элементы ограждений, лестницы, опорные балки и каркасы;
- Сварка полуавтоматическая в среде защитных газов, механическая и плазменная обработка сортового и листового проката, литых корпусов.

Для наращивания темпов производства конкурентоспособной продукции необходимо удовлетворить потребность предприятия в ряде материалов и оборудования.

К материалам и оборудованию, например, закупаемым для собственных нужд ООО «Завод Мет Урал» относятся: сталь листовая марки ЗСП толщиной от 1,5, до 40 миллиметров, различные сварные балки, трубы, и сталь сортовую диаметром от 20 до 50 миллиметров. Объемы данных закупок необходимо повышать при условии оптимизации цен на сырье и оборудование.

Предприятие располагает свободными производственными площадями свыше 12 тыс. кв. м, что является перспективой для расширения производственной стратегии предприятия.

В настоящее время предприятие работает с перспективной прибылью, но нуждается в расширении объемов производства для реализации большего количества продукции.

Для анализа эффективности, выбранной производственной стратегии, был проведен SWOT анализ, в котором мы проанализировали сильные и слабые стороны ООО «Завод Мет Урал», а так же рассмотрели возможности данного предприятия и угрозы, которые могут негативно отразиться на производственной деятельности. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – SWOT-анализ ООО «Завод Мет Урал»

	Возможности: А. На рынке появилась новая розничная сеть, которая в данный момент выбирает поставщиков. В. Расширение видов выпускаемой продукции. С. Улучшение качества продукции и снижение себестоимости.	Угрозы: А. Ожидается выход на рынок крупной компании – конкурента. В. С текущего года крупнейший оптовый покупатель определяет поставщиков по результатам тендера. С. Снижение покупательной способности из – за экономического кризиса.

Сильные стороны: 1. Проверенный и надежный поставщик комплектующих. 2. Монополизированная продукция. 3. Постоянный рынок сбыта.	1) 1В 2) 2С 3) 3А	1) 1С 2) 2А 3) 3В
Слабые стороны: 1. Технический парк предприятия 2. Квалификация кадров 3. Качество продукции	1) 1В 2) 2С 3) 3А	1) 1А 2) 2В 3) 3С

Проанализировав составленную матрицу можно сделать следующие выводы:

– Нужно как можно быстрее обновить технический парк предприятия, так как предприятие способно расширить ассортимент выпускаемой продукции.

– После обновления технического парка предприятия, стоит обратить пристальное внимание на квалификацию кадров. Так как для работы на новом оборудовании, предприятию будут требоваться высококвалифицированные специалисты.

– На рынке появилась новая розничная сеть, которая в данный момент выбирает поставщиков. И улучшение качества продукции может помочь вырваться в лидеры.

– Ожидается выход на рынок крупной компании – конкурента. В связи с чем, увеличивается конкуренция, и предприятие перестает быть монополистом.

Проведенный анализ предприятия показал, что ООО «Завод Мет Урал» нуждается в расширении производства предприятия, для этого возможны следующие направления:

- инвестирование в производство зарубежными и российскими предприятиями;
- организация совместного производства на компенсационной основе;
- создание совместного предприятия;
- другие виды сотрудничества.

Анализ предприятия показал, что ООО «Завод Мет Урал» нуждается в инвестициях, так как одной из основных проблем в производстве является механизация ручного труда.

Объем финансовых средств, необходимых для успешной работы предприятия и реализации инвестиционных проектов, должен определяться по соглашению заинтересованных сторон в целях расширения производственной базы предприятия, и его прибыльности.

Оценка производственной деятельности предприятия показала, что ООО «Завод Мет Урал» нуждается в новом технологическом оборудовании, в хороших кадрах и технологах, чтобы расширить номенклатуру выпускаемой продукции.

Каждое предприятие и условия, в которых оно находится, уникальны. Поэтому следует грамотно подойти к выбору производственной стратегии. Для достижения нашей цели важен не опыт предшественствующих компаний, а поиск и изучение собственных ошибок и препятствий.

При формировании производственной стратегии в современных рыночных условиях перед ООО «Завод Мет Урал» необходимо решить следующие задачи:

- формирование производственной стратегии на основе собственных возможностей;
- обновление технического парка предприятия;
- переподготовка и повышение квалификации кадров;
- усовершенствование системы качества продукции;
- повышение конкурентоспособности предприятия.

Для решения вышеперечисленных задач, были изучены основные подходы к формированию производственной стратегии, была разработана производственная стратегия предприятия. На основе имеющихся данных, после проведения SWOT-анализа, были выявлены слабые и сильные стороны предприятия, а так же возможности и угрозы, которые могут поджидать предприятие в долгосрочной перспективе.

На основе полученных данных, нами предложены следующие варианты, для решения производственных проблем на предприятии:

- в ближайшие 3 года предприятию необходимо провести интенсивное обновление оборудования, в частности металлорежущих станков, а также прессового оборудования. Нужно провести замену металлообрабатывающих станков на станки с числовым программным управлением (ЧПУ);
- для обновленного станочного парка оборудования с ЧПУ необходимо привлечение высококвалифицированных специалистов, обладающих знаниями и навыками в области программирования;
- приобретение автоматических линий сборки, нового прессового оборудования позволит предприятию поддерживать и улучшать уровень качества продукции, повысить производительность.

Все изложенные варианты являются перспективными и реализуемыми на практике, и помогут предприятию ООО «Завод Мет Урал» укрепить свою позицию в отрасли. Это и является наиболее важной целью функциональной стратегии.

Список литературы

1. Кибанов, Ардадьон Яковлевич. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специально-

- стям "Менеджмент организации" и "Управление персоналом" [Текст] / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 300 с.
2. Формирование функциональной стратегии предприятия [Электронный ресурс]: электронная статья // Сайт Энциклопедия Экономиста URL: <http://www.grandars.ru/>

УСТЬЯНЦЕВА И.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

USTYANTSEVA I.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ФЕНОМЕН УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННОЙ СФЕРЕ БИЗНЕСА

PHENOMENON OF MODERN MANAGEMENT CULTURE IN THE FIELD OF BUSINESS

Аннотация

В статье проанализировано понятие «управленческая культура» и дана его характеристика, рассмотрены основные черты данного феномена. Описаны принципы и факторы управленческой культуры.

Abstract

In article the concept «managerial culture» is analysed and its characteristic is this, the main lines of this phenomenon are considered. The principles and factors of managerial culture are described.

Ключевые слова: управленческая культура, бизнес.

Keywords: management culture, business.

Актуальность изученияданной темы обусловлена следующими факторами: во-первых, необходимостью определения места и роли управленческой культуры в решении задач управления. Во-вторых, необходимостью выработки комплекса управленческих мер направленных на снижение уровня конфликтности, повышение конкурентоспособности товаров, предприятий, современных организаций [1].

Основой организационного потенциала любого предприятия является культура - ценности, нормы и отношения, которые принимаются и разделяются большинством сотрудников. Управленческая культуры - серьезная причина и источник повышения или снижения эффективности деятельности предприятия, как показывает опыт, в условиях рынка управленческая культура становится ключевым фактором эффективного (или, напротив, неэффективного) организационного развития.

Имеются разные определения понятия «управленческая культура», рассмотрим некоторые из них.

По мнению К. Шольтса, управленческая культура представляет собой неявное и неформальное сознание организации, которое управляет поведением людей и само формируется под воздействием их поведения.

О.С. Виханский и А. И. Наумов считают, что управленческая культура -это набор важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения. Эти ценностные ориентации передаются индивидам через символические средства духовного и материального внутриорганизационного окружения [3].

Э. Шейн имел точку зрения, что формы управленческой культуры отвечают на два основных вызова, с которыми сталкивается организация: агрессивность внешней среды и внутренняя дезинтеграция, и, чтобы организация функционировала как единое целое, ей необходимо выполнять две основные функции - адаптация и выживание в среде и внутренняя интеграция. Интеграция рассматривается как создание эффективных деловых отношений среди подразделений, групп и сотрудников организации, как увеличение меры участия всех сотрудников в решении проблем организации и поиске эффективных способов ее работы.

По мнению Э. Шейна, управленческая культура - это комплекс базовых предположений, изобретенный, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции.

Таким образом, можно выделить основную мысль, что управленческая культура - это совокупность ценностей, убеждений, отношений, общих для всех сотрудников данной организации, определяющих нормы их поведения. Они могут не быть четко выражены, но при отсутствии прямых инструкций определяют способ действия и взаимодействия людей и в значительной мере влияют на ход выполнения работы и на характер жизнедеятельности организации.

Современные научные представления о социальном управлении позволяют говорить о необходимости активного изучения проблематики управленческой культуры применительно к повышению эффективности деятельности современных организаций.

Основу управленческой культуры составляют следующие элементы:

- 1) принятые в качестве нормативных и обязательных для всех сотрудников ценности организации;
- 2) ценности и взгляды руководителя;
- 3) неформальные ценности организации;
- 4) статусные позиции, обладатели которых входят в число лиц, имеющих право принимать управленческие решения;
- 5) санкции за отказ подчиняться управленческим решениям руководства и принятые в организации поощрения и награды.

Отметим, что управленческая культура, постоянно подвергается воздействиям, которые трансформируют ее, поэтому необходимо использование различных подходов.

Рассмотрим принципы управленческой культуры в организации, которые выделяет О.Г. Тихомирова:

- всеобщность;
- доступность;
- четкость;
- адаптируемость;
- обоснованность [2].

Принцип всеобщности означает, что культура в организации должна быть общепринятой и разделяемой всеми членами коллектива. Принцип доступности говорит о том, что управленческая культура должна быть прозрачна и проста для восприятия всеми сотрудниками. Принцип четкости подразумевает отсутствие двойной семантики применяемых понятий. Адаптируемость предполагает проявление уважения и толерантности к личной культуре сотрудника и окружающему сообществу. Принцип обоснованности говорит о том, что управленческая культура должна основываться на внутрикорпоративных законах, национальной культуре и соответствовать общей направленности организации.

Данные принципы заложены в основе концепции управленческой культуры организации, что связано эффективным управлением.

О.И. Шкаратан в статье «Русская культура труда и управления» выделил перечень качеств, необходимых сотруднику для поддержания управленческой культуры:

1. Инновационная деятельность;
2. Умение оценивать и обрабатывать информацию;
3. Способность ориентироваться в экстремальных ситуациях, принимать нестандартные решения, анализировать возникающие проблемы;
4. Готовность к сочетанию личных и групповых интересов;
5. Способность устанавливать контакт внутри группы;
6. Инициативность, предприимчивость;
7. Непрерывное образование;
8. Техническая и гуманитарная направленность знаний;
9. Профессиональная подвижность [4].

В современных условиях инновационная направленность деятельности организации является необходимой составляющей для реализации различных проектов. Информационно-коммуникационные потоки внутри организации – это постоянная константа деятельности трудового коллектива. Готовность к непредвиденным ситуациям характеризуем организацию как уверенную в своем будущем, а это значит, психологический климат коллектива будет в положительной динамике.

Сочетание личных и коллективных интересов позволяет избежать или смягчить возникающий конфликт интересов в той или ситуации.

Современный менеджмент доказал, что знание основ управленческой культуры во многом совершенствует организационно-экономический механизм развития современных корпораций [5]. Многие организации несут реальные экономические потери в бизнесе вследствие недостатков профессионального образования менеджеров, которые не владеют навыками управленческой культуры [6].

Проявление инициативы является стимулирующим фактором в реализации эффективной потребительской стратегии. Техническая и гуманитарная направленность знаний, повышение квалификации в рамках системы непрерывного образования сотрудников выступают фактором стабильности организации в области кадровой политике. Подвижность или гибкость в рамках профессиональной деятельности – это необходимая составляющая современных процессов менеджмента, в которых ведущую роль играют компетенции руководителя.

Мы можем выделить несколько особо важных проблем:

1. Проблема формирования управленческой культуры существует, т.к. еще не выработан свой, отечественный подход к механизму развития культуры предприятий с учетом национальной специфики;

2. Несмотря на разнообразие теорий и моделей организационной культуры существуют основные параметры, по которым должна развиваться управленческая культура: должны быть поставлены конкретные цели и задачи, сформирована четкая схема управления, иерархия власти строго разделена и т.д.;

3. При разработке основных принципов формирования культуры управления следует учитывать специфику трех составляющих: воздействия извне (внешняя среда), внутренняя атмосфера (внутренняя среда) и связующее, проводниковое звено [7].

Проблема формирования и развития управленческой культуры является одной из самых актуальных. Управленческая культура – один из важных факторов эффективного управления, однако сейчас ей мало уделяют внимания, хотя необходимо уделять достаточно времени и средств условиям труда, мотивации каждого из работников, формированию своего уникального подхода к организации предприятия и процессу достижения поставленных целей и задач.

Список литературы

1. Асаул А.Н., М. А. Асаул, П. Ю. Ерофеев, М. П. Ерофеев Культура организации: проблемы формирования и управления СПб.: Гуманистика, 2006.
2. Васьков М.А. Теоретико-методологические подходы к анализу управленческой культуры // Россия реформирующаяся: Ежегодник. 2010. Выпуск 9. М.: Новый Хронограф, 2010. С. 61-75.
3. Кондратьева И.В. Актуальные проблемы современной управленческой культуры // «Вестник Томского государственного университета». М. 2008. № 314. С. 49-51.
4. Пашаева М.Р. Управленческая культура учреждений: методологический аспект // Гуманитарные научные исследования. 2013. № 12.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.
6. Перезовова О.В. Экономические потери организаций реального сектора бизнеса вследствие недостатков профессионального образования менеджеров / в сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И.А. Белолипец. 2015. С. 54 – 57.
7. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. СПб.: ИТМО, 2008.

УСТЬЯНЦЕВА И.Д., БАРЧУКОВА Т.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

USTYANTSEVA I.D., BARCHUKOVA T.A.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ САНКЦИЙ В СТУДЕНЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОЛОЖЕНИЙ «КОДЕКСА ЭТИКИ СТУДЕНТОВ ВУЗА»

ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF SOCIAL SANCTIONS STUDENT GROUPS DURING THE FORMATION POSITION «CODE OF ETHICS UNIVERSITY STUDENTS»

Аннотация

В работе представлен анализ социологического опроса по проблеме осознания студентами ВУЗа значения социальных санкций в коллективе. Результаты исследования практически использованы при формировании соответствующих положений «Кодекса этики студентов ВУЗа».

Abstract

The paper presents an analysis of the sociological survey on the issue of awareness of the importance of the university students in the collective social sanctions. The study is planned to be used in the formation of the relevant provisions of the "Code of Ethics of students."

Ключевые слова: социологический опрос, анкетирование, социальные нормы, социальные санкции, «Кодекс этики студентов».

Keywords: sociological survey, questionnaire, social norms, social sanctions, "Code of ethics of students."

Этические качества необходимы представителям всех профессий. Важный период для формирования этических качеств личности – период обучения и получения профессиональных знаний. Данному аспекту необходимо уделять значительное внимание при обучении студентов в ВУЗе.

Для осознания значимости соблюдения социальных норм и социального контроля, многие ВУЗы разрабатывают и принимают «Этический кодекс поведения студента».

Важное место в Кодексе занимает раздел «Санкции». Для определения основных положений этого раздела документа проведено данное исследование.

Цель исследования – на основе анализа эффективности социальных санкций в студенческом коллективе разработать предложения для составления «Этического кодекса студента».

Методы исследования – терминологический анализ, социологический специализированный опрос (анкетирование студентов Челябинского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации), анализ по шкале приемлемости и другие.

Социальный контроль - особый механизм социальной регуляции поведения людей и поддержания общественного порядка [4]. Кроме того, социальный контроль включает в себя совокупность материальных и символических ресурсов, которыми располагает общество для поддержания комфортного поведения всех членов в рамках предписанных норм и санкций.

Социальные санкции – это меры воздействия социальной группы на поведение индивида, отклоняющееся в позитивном или в негативных смыслах от социальных ожиданий, норм и ценностей [4]. Санкции представляют собой не только наказания, но также поощрения, способствующие соблюдению социальных норм. Таким образом, санкции могут быть позитивными и негативными.

Позитивные санкции представляют собой поощрение или награду за соответствие поведения общественно одобряемым стандартам. Позитивные санкции стимулируют соблюдение норм, могут иметь форму финансового поощрения, одобрения или похвалы.

Негативные санкции представляют собой наказания, которые направлены на то, чтобы исключить девиантное поведение или уменьшить его вероятность. Негативные санкции осуществляются при помощи словесного осуждения, штрафа, тюремного заключения и др.

Выделяют четыре вида социальных санкций.

Формальные позитивные санкции - публичное одобрение со стороны официальных организаций (правительства, учреждения, администрация университета и др.) в виде награды, премии, стипендии, ученой степени и звания, грамоты, повышения в должности.

Неформальные позитивные санкции - публичное одобрение, исходящее от неофициальных организаций, выражающиеся в дружеской похвале, комплименте, молчаливом признании, аплодисментах, лестном отзыве, одобрительной улыбке.

Формальные негативные санкции - наказания, исходящие от официальных организаций и предусмотренные юридическими законами, административными инструкциями, предписаниями, распоряжениями. Они могут выражаться в выговоре, понижении в должности, увольнении, штрафе, тюремном заключении.

Неформальные негативные санкции - наказания, не предусмотренные официальными организациями, в виде бойкота, замечания, насмешки, издёвки, нелестной кличке, отказе поддерживать отношения, распускании слухов, разоблачительной статьи.

Социальные санкции представляют собой разветвленную систему вознаграждений за выполнение норм и наказаний за отклонение от них.

Для достижения цели работы мы поставили задачу - исследовать эффективность социальных санкций в студенческой среде. Для этого мы провели выборочное анкетирование у тридцати студентов разных курсов и направлений обучения Челябинского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ.

Составленная нами анкета отражена в приложении А.

Во-первых, мы поставили задачу выяснить понимание студентами понятия «Социальные санкции». Анализ результатов опроса по данной проблеме показал, что студенты имеют примерное представление о социальных санкциях.

Во-вторых, мы проанализировали ответы по проблеме - знают ли студенты роль социальных санкций в обществе, в коллективе. По данному вопросу анализ показал, что лишь часть студентов (около 50%) осознают роль социальных санкций в обществе.

Третий вопрос был сформулирован так: «Какие группы социальных санкций Вы знаете?». Анализ ответов на этот вопрос показал, что студенты достаточно хорошо ориентируются в видах социальных санкциях. Таким образом, они ориентируются не только в понятии, но и в сути проблемы.

Таблица 1. Результаты ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) позитивные формальные санкции?».

Виды ответов	Количество ответов	Количество ответов в %
Да	24	80
Скорее Да	6	20
Нет	-	-
Скорее Нет	-	-
Затрудняюсь ответить	-	-

Результаты анализа ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) позитивные формальные санкции (например, премия, грамота)?» показали, что все опрошенные студенты считают позитивные формальные санкции действенными.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 1.

Таблица 2. Результаты ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) позитивные неформальные санкции?»

Виды ответов	Количество ответов	Количество ответов в %
Да	10	30
Скорее Да	12	40
Нет	-	-
Скорее Нет	6	20
Затрудняюсь ответить	3	10

Проанализировав ответы на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) позитивные неформальные санкции (например, аплодисменты, похвала, комплимент)?» мы выявили, что большая часть студентов считает эти санкции эффективными, но есть и те, кто с этим не согласен.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 2.

По результатам ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) негативные формальные санкции (например, отчисление, выговор)?» мы выяснили, что больше половины опрошенных студентов считают негативные формальные санкции эффективными.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) негативные формальные санкции?»

Виды ответов	Количество ответов	Количество ответов в %
Да	17	57
Скорее Да	7	23
Нет	4	14
Скорее Нет	1	3
Затрудняюсь ответить	1	3

На вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) негативные неформальные санкции (например, бойкот, игнорирование)?» результаты были таковы: мнения студентов разделились.

Примерно половина студентов (51%) считает, что негативные неформальные санкции оказывают действующий эффект в обществе. Значительная часть опрошенных (43%) имеет противоположное мнение по поводу этих санкций.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 4.

Таблица 4. Результаты ответов на вопрос «Считаете ли вы действенными (эффективными) негативные неформальные санкции?»

Виды ответов	Количество ответов	Количество ответов в %
Да	8	28
Скорее Да	7	23
Нет	6	20
Скорее Нет	7	23
Затрудняюсь ответить	2	6

По мнению студентов Челябинского филиала Финансового Университета, самыми действенными видами санкций являются позитивные формальные санкции. Студентов больше стимулируют премии, стипендии, грамоты, возможность перевода на бюджет.

Самыми неэффективными санкциями респонденты посчитали негативные неформальные (игнорирование, бойкот и др.).

Студенты предложили внести в «Этический кодекс студента» такие социальные санкции, как

- штраф за нецензурную речь и грязную обувь,
- грамоты за активное участие в жизни ВУЗа,
- премии за какие-либо достижения в науке или спорте,
- наказания за прогулы и опоздания,
- наказания за грубость и хамство в отношении студентов,
- повышение стипендий за хорошую учебу и регулярную посещаемость,
- отчисление за грубые нарушения устава университета,
- создание доски почета,
- за хорошую учебу и активную деятельность в спорте, науке и в жизни ВУЗа вознаграждать путевками в летние лагеря или на базы отдыха.

Были предложены довольно оригинальные санкции, например, как вознаграждение студентов едой, освобождение от занятий в качестве поощрения за определенные достижения.

Однако среди ответов следует выделить мнение «не вводить социальные санкции совсем».

Для выработки рекомендаций с целью оформления соответствующей главы Этического кодекса студентов, мы проанализировали подобные нормативные акты других ВУЗов, например, «Кодекс этики МГУ им. Ломоносова» и «Этический кодекс студентов Экономического Университета им. Плеханова».

В данных кодексах имеются общие положения, в которых говорится о основах поведения для студентов и работников ВУЗа в стенах учебного заведения:

- Действие Кодекса распространяется на всех студентов Университета, не зависимо от направления/специальности и формы обучения.

- Студенты Университета должны строго соблюдать Устав, правилами внутреннего распорядка, правила проживания в общежитии и иные локальные акты Университета.

- Настоящий Кодекс является добровольным соглашением между студентами, определяющим поведение и этические нормы студента на все время обучения.

- Основными принципами, провозглашенными Этическим Кодексом являются доброжелательность, добропорядочность и добросовестность.

- Ничто в данном Кодексе не может быть истолковано как предоставление кому-либо права совершать действия, противоречащие указанным принципам [6].

Далее в кодексах выделены обязанности учащихся в учебной деятельности и в личном поведении, нарушение которых студенты считают недопустимым для себя.

В отдельный раздел выделяют этику студенческой среды.

Заключительный раздел в анализируемых нами документах занимает Раздел о нарушениях Этического Кодекса, содержащий санкции за несоблюдение принятых норм. Отметим, что санкции четко распределяются за виды нарушений. Например, «За систематическое или грубое нарушение положений Кодекса Студенческий совет может применять к нарушителям различные формы санкция. Администрация Университета по своему усмотрению вправе применять к нарушителям положений настоящего Кодекса дисциплинарные взыскания, предусмотренные Уставом и Правилами внутреннего распорядка Университета» [6].

Кроме этого, в анализируемых кодексах содержатся организационные моменты по разрешению проблемных ситуаций, которые мы предлагаем внести в разрабатываемый Кодекс, например, «Сообщество студентов имеет право создавать по собственной инициативе третейские суды, суды чести для разбора ситуаций, связанных с нарушением положений настоящего Кодекса», «Студент Университета, обнаруживший нарушение положений Кодекса пытается пресечь его в рамках действующего законодательства, а если это невозможно, извещает о нем органы студенческого самоуправления или администрацию Университета».

Именно данный раздел мы предлагаем дополнить санкциями, которые студенты считают наиболее эффективными.

Мы считаем данный раздел необходимым, так как Кодекс этики студентов определяет нравственные принципы, выработанные университетским сообществом и выполняемые в повседневной жизни, работе и учебе для сохранения и упрочения авторитета и доброго имени университета.

Наработанный материал по данному исследованию будет внесен в соответственный раздел «Этического кодекса студентов Челябинского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ».

Таким образом, в результате социологического исследования проблемы, мы выделили социальные санкции, которые сообщество студентов Челябинского филиала Финуниверситета предложили для использования в коллективе.

Осознавая свою ответственность за настоящее и будущее Университета, а также ответственность за поддержание и развитие культуры и имиджа, за сохранение и преумножение традиций, за формирование и поддержание в ВУЗе системы равноправных отношений между студентами, сотрудниками и Администрацией ВУЗа, социальные санкции, предложенные студентами, будут внесены в «Этический кодекс университета».

Список литературы

1. Волков Ю.Г., Добренков В.И., Нечипуренко В.Н., Попов А.В. Социология. – М.: Гардарики, - 2012. - 348с.
2. Кравченко А. И. Общая социология – М.: Юнити. – 2011. – 282с.
3. Фролов С. С.. Социология. - М. – 2006.- 422с.
4. Служба тематических толковых словарей – 2011. – 19 декабря. [электронный ресурс] <http://www.glossary.ru/> (дата обращения: 19.11.2016)

5. Социальный контроль // Библиотека обучающей и информационной литературы – 2015. – 28 мая. [электронный ресурс] URL: http://www.k2x2.info/uchebniki/sociologija_uchebnik_dlja_vuzov/p10.php (дата обращения: 20.11.2016)
6. Этический Кодекс студента // Сайт Российского Экономического Университета имени Г. В. Плеханова. [электронный ресурс] URL: <http://www.rea.ru/ru/org/branches/kursk/Pages/kodeks-studenta.aspx> (дата обращения: 13.01.2017)
7. Этический Кодекс МГУ // Сайт Московского Государственного Университета имени М. В. Ломоносова – 2009. - 17 ноября. [электронный ресурс]. URL: <http://www.dmr2.ru/all/msu/ekodeks.pdf> (дата обращения: 13.01.2017)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета «Анализ эффективности социальных санкций в студенческой среде».

Цель – определить отношение студентов к социальным санкциям и проанализировать эффективность социальных санкций в студенческой среде.

1. Что такое социальные санкции? **СОЦИАЛЬНЫЕ САНКЦИИ** – это _____
2. Какую роль играют социальные санкции? _____
3. Какие виды социальных санкций Вы знаете? _____
4. Считаете ли Вы действенными (эффективными) **позитивные формальные** санкции (например, премия, грамота)?
 А) Да Б) Скорее Да В) Нет Г) Скорее Нет Д) Затрудняюсь ответить
5. Считаете ли Вы действенными (эффективными) **позитивные неформальные** санкции (например, аплодисменты, похвала, комплимент)?
 А) Да Б) Скорее Да В) Нет Г) Скорее Нет Д) Затрудняюсь ответить
6. Считаете ли Вы действенными (эффективными) **негативные формальные** санкции (например, отчисление, выговор)?
 А) Да Б) Скорее Да В) Нет Г) Скорее Нет Д) Затрудняюсь ответить
7. Считаете ли Вы действенными (эффективными) **негативные неформальные** санкции (например, бойкот, игнорирование)?
 А) Да Б) Скорее Да В) Нет Г) Скорее Нет Д) Затрудняюсь ответить
8. **Самые действенные** виды санкций для студентов Финансового Университета, на Ваш взгляд? _____
9. Какие социальные санкции, Вы предложили бы, внести в «Этический кодекс студентов ВУЗа»? _____

УСТЮЖАНИН И.И., ЛЬВОВ Л.В.

Челябинский институт экономики и права им. М.В. Ладوشина

USTYUZHANIN I.I., LVOV L.V.

Chelyabinsk Institute of Economics and Law behalf M.V. Ladoshina

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ TECHNOLOGICAL ASPECTS OF THE DISTRIBUTION OF LIABILITY

Аннотация

В данной статье описаны аспекты распределения ответственности в момент моделирования и функционирования бизнес-процессов внутри организации. Даны определения ответственности применительно к менеджерам и персоналу в бизнес-процессах. Обозначены предпосылки, обуславливающие проблемы распределения ответственности. Указаны последствия бессистемного и устного определения ответственных за процессы и подпроцессы. Рассмотрен и проанализирован способ –

RACI матрица для определения ролей каждого сотрудника в любом процессе или всей деятельности компании в целом, как условие разрешения проблемы распределения ответственности.

Abstract

This article discusses aspects of the distribution of responsibility at the time of modeling and functioning of business processes within the organization. The definitions of responsibility in relation to managers and staff in business processes. Marked preconditions, causing the problem of responsibilities. Shown consequences of haphazard and interpreting the definition of those responsible for the processes and sub-processes. Reviewed and analyzed the way - RACI matrix to determine the role of each employee in any process or the whole company as a whole, as a condition of permit allocation of responsibility issues.

Ключевые слова: ответственность, бизнес-процесс, матрица распределения ответственности.

Keywords: responsibility, a business process, the matrix of responsibilities.

В независимости от экономической ситуации в стране и мире, размера компании и вида осуществляемой ею деятельности, каждой организации необходима слаженная работа сотрудников и грамотно составленные бизнес-процессы. Ошибки, произведенные работником или случившиеся по вине неправильно созданных процессов, в зависимости от вышеописанных условий, могут привести к различным негативным последствиям: от малых временных, следовательно, и финансовых потерь до банкротства целой компании. Существует ряд причин, которые и приводят к подобным ошибкам. В нашей статье мы хотели бы остановиться на таком понятии как ответственность и ее распределение.

Понятие ответственность включает в себя волевое личностное качество, проявляющееся в осуществлении контроля над деятельностью человека. Различают внешние формы, обеспечивающие возложение ответственности, и внутренние формы саморегуляции[3].

В статье мы рассмотрим внешнюю форму ответственности. Рассмотрев любую компанию, можно увидеть определенные процессы, которые осознано или неосознанно происходят на любом этапе производства товаров или услуг. Данные процессы и их подпроцессы, являются обязательными для описания и документирования в большинстве Западных стран и именуются бизнес-процессами входящими в состав международного стандарта ISO 9000. Под бизнес-процессами при этом понимается четкая последовательность действий, которую выполняют для получения заданного результата. На отечественных предприятиях подобные процессы формируется чаще без дополнительного описания, анализа или документации, то есть более неосознанно. Но именно в момент создания и описания бизнес-процесса происходит и распределение ответственности за каждый шаг, и каждое действие между сотрудниками[1; 4].

Множество научных работ было написано еще в середине 20 века в странах Европы и Америки. Среди наших авторов можно выделить работы С.Н. Сайфиевой, рассматривающие аспекты внедрения центров ответственности в управленческую структуру организации. Как отмечает автор, после перехода на рыночную систему, предприятиям потребовался совершенно иной подход в организации деятельности компаний, появилась острая необходимость в разделении многих полномочий и таким образом появляется потребность в создании центров ответственности в структуре организации. Подобная процедура подразумевает решение двух проблем: во-первых, это распределение полномочий и ответственности среди исполнителей, во-вторых, повышение контроля качества[2].

Таким образом, можно отметить, что одним из эффективных способов распределения ответственности является внедрение бизнес-процессов, в которых на стадии описания и будет производиться непосредственно распределение ответственности.

Исходя из этого, целью работы была поставлена рассмотреть предпосылки и аспекты распределения ответственности.

Прежде всего, на предприятии необходимо обозначить существующие или только возникшие трудности. Далее представлены наиболее часто встречающиеся предпосылки, которые ведут к пересмотру существующей системы определения ответственных.

1. Наличие управленческих конфликтов (перекрестная ответственность, двойное подчинение и т. п.);
2. Наличие бесконтрольных процессов (зоны безответственности, совпадение ответственного и контролера и т. п.);

3. Необходимость документального закрепления ответственности (с возможной корректировкой ответственности).

В соответствии каждой причине необходимо подобрать свое решение.

В первом случае, когда требуется разрешить проблемы управленческого характера, предлагается выбрать метод RACI матрицы. Этот способ пришел к нам из Западных стран, так же встречается под названием RACI модель. Так как RACI является аббревиатурой, то в нашей стране этот способ нашел множество иных названий через перевод основных понятий. Рассмотрим эти понятия.

Responsible (на матрице отмечается буквой **R**) – ответственный за выполнение работы.

Accountable (**A**) – подотчетный, такую роль может занимать только один человек на одной задаче.

Consulted (**C**) – один сотрудник или группа, с которыми проводятся консультации касательно задачи и мнения которых должно учитываться.

Informed (**I**) – сотрудники, уведомляемые о выполнении конкретной задачи.

Почему стоит использовать название с аббревиатурой из латинских букв. Потому как в нашей стране данный способ не закреплен в каких-либо стандартах и потому все переводы являются неофициальными или любительскими, что может приводить к путанице.

Данную модель назвали матрице из-за ее визуальной схожести с математическими матрицами. Рассмотрим упрощенный пример.

Допустим, у нас есть авиакомпания, которая на своем сайте собирается внедрить систему online check-in. Необходимо решить следующие задачи: сбор требований к системе; дизайн решения; непосредственная разработка решения; внедрение; оптимизация решения.

Далее — определяем список функциональных ролей, в данной задаче возможны такие варианты: IT отдел авиакомпании; ISP – компания предоставляющая хостинг для сайта авиакомпании; финансовое подразделение (бухгалтерия); сервис менеджер (в зависимости от размеров организации, может входить во внутренний IT отдел); команда разработчиков (в зависимости от размеров организации, может входить во внутренний IT отдел).

Таблица 1

Пример RACI матрицы

	IT отдел	ISP	Бухгалтерия	Сервис менеджер	Команда разработчиков
Требования	R	I	C	A	I
Дизайн	C	C	I	AR	C
Разработка	C	I	I	C	AR
Внедрение	AR	R	I	C	C
Оптимизация	R	C	C	A	R

После построения таблицы распределения ответственности необходимо произвести анализ. Рассматривая матрицу по функциональным ролям необходимо обратить внимание на следующие значения:

Много «A» — правильно ли распределены обязанности?

Много «R» — не многовато ли мы ответственности повесили на одну роль?

Отсутствие пустых ячеек в таблице – действительно ли эта роль должна быть вовлечена в такое количество задач?

Рассматривая таблицу по выполняемым задачам, обращаем внимание на следующие значения:

Более одного «A» — только одна роль должна быть подотчетной

Отсутствие «A» — необходимо найти подотчетного

Более одного «R» или отсутствие такового – кто-то должен быть ответственный, однако нам не нужно, чтобы ответственность была широко распределена – есть риск того, что задача не будет выполнена

Много «C» — стоит ли нам консультироваться с многими ролями и будет ли это эффективно?

Отсутствие «C» и «I» — правильно ли у нас установлены коммуникации?

Стоит отметить, что даже при одинаковых по размерам и структуре компаниям, подобные матрицы могут быть разными исходя из внутренней специфики организации. Так же существует несколько дополнений к стандартной RACI матрице, это RACI-VS и RASCI, где добавляются новые роли[5].

Verifies(V) – один сотрудник или группа, проверяющие соответствие результата выполнения задачи по согласованным и заранее допустимым критериям.

Signs off (S) – утверждает сдачу продукта заказчику (выполнения задачи). Данную роль можно совместить с подотчетной ролью.

Supportive (S) – предоставляет дополнительные ресурсы для выполнения работы, такой как поддержка внедрения продукта, к примеру.

Разрешая вторую причину, наличие бесконтрольных процессов, так же можно обратиться к RACI матрице или провести повторный анализ бизнес-процессов, если они были проработаны и закреплены в документальном виде.

Третья причина возникает из-за условности происходящих внутри организации процессов в ходе основной и вспомогательной деятельности. Отсутствие документного подкрепления передачи ответственности, отсутствие должностных инструкций и приводит к бесконтрольности, потере ответственности и подотчетного лица, к конфликтам, как на высших, так и на низших уровнях управления, а так же к простому недопониманию среди сотрудников и напряженной атмосфере во всем коллективе. Решение этой проблемы, по сути, лежит в ее определении. Закрепление за конкретным лицом его обязанностей, инструкций и определенной ответственности за выполняемые действия в бумажном виде снимает множество спорных ситуаций и предотвращает конфликты. Стоит отметить, что при условии кажущейся простоте данного решения, оно зачастую не используется. Передача ответственности вместе с задачей, на устной основе, широко распространена на отечественных предприятиях, что и приводит к многочисленным конфликтам[6].

Мы полагаем, что своевременное внедрение таких методов как RACI матрица, поможет предупредить вышеописанные трудности. Хотя использование подобной матрицы в разных организациях будет отличаться, она остается эффективным способом по повышению управляемости компании, а так же для определения ролей каждого сотрудника в любом процессе или всей деятельности компании в целом, как условие разрешения проблемы распределения ответственности. Исходя из этого, мы планируем в последующих работах исследовать практическую сторону использования RACI матрицы и ее дополнений на различных предприятиях и на разных уровнях менеджмента.

Список литературы

1. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер / А. Бьёрн. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2003. – 272 с.
2. Разу М.Л. Общее представление о матрицах ответственности - Управление проектом. Основы проектного управления. – М.: Кнорус, 2011. – 399 с.
3. Сайфиева С.Н. Внедрение центров ответственности в организационную структуру управления предприятием / С.Н. Сайфиева // Материалы Седьмого Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Секция 2. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
4. Черных И.Н. Организация учета затрат по центрам ответственности / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина. – М.: КНОРУС, 2010. – 160 с.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. Изд. 5-е, М.: Инфра-М, 2005. – 97 с.
6. Львов Л.В. Модель эффективного управления персоналом малого бизнес-объекта / Л.В. Львов // Материалы IV Всероссийской профессиональной конференции с международным участием «Современное развитие малого бизнеса». – Челябинск.: ЧОУ ВО «ЧИЭП им. М. В. Ладина», 2016 – С. 44 – 47.

Фозилова Сайёра
Студентка 2 курса факультета МЭО
Адрес: 734067, г. Душанбе, улица
Нахимова 64/14, Гипрозем
Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель

Суруши Аловидинпури Дороби,
ассистент кафедры Международных финансово-кредитных отношений,
Navruz001@list.ru
Финансово-экономический институт Таджикистана

Fozilova Sayora
2nd year student of the Faculty of International Economic Relations
Address: 734067, Dushanbe, street
Nakhimov 64/14, Giprozem
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Scientific adviser
Surush Alovidinpuri Dorobi,
Assistant of the Department of international financial and credit relations,
Navruz001@list.ru
Finance and Economics Institute of Tajikistan

MANAGER AS A GUARANTEE OF ECONOMIC GROWTH

Аннотация: В данной статье был рассмотрен проблема менеджмента, которая ориентирована на планирование, организация и эффективное использование материальных ресурсов, рабочей силы, финансовой и информации. Он используется в сочетании с другими принципами, методами и формами управления, с целью эффективности работы Организации и увеличения прибыли.

Ключевые слова: менеджмент, менеджер, профессиональный менеджер, сотрудник, информационные системы, работа.

Annotation: This article was reviewed on the management which is focused on the planning, organization and efficient use of material resources, labor, financial and information. It is used by a combination of other principles, methods and forms of management, with the aim of the work efficiency of the organization and increase profits.

Keywords: management term, manager, professional manager, employees, information systems, work.

MANAGER AS A GUARANTEE OF ECONOMIC GROWTH

"Management is the art of achieving the goal in the context of restrictions resources" –Terry Alexander Gibson.

Management term has arisen from the Italian word maneggiare –skill of horse management. The English concept of "manage" means not only able to manage talent. Management is the art of achieving the set goals of using labor, wisdom and motivated behavior of other people. Means management of this activity is focused on the planning, organization and efficient use of material resources, labor, financial and information. It is used by a combination of other principles, methods and forms of management, with the aim of the work efficiency of the organization and increase profits.

Manager is that person who deal with management activities and have the knowledge and skills. To become professional manager he need training priority, knowing modern management methods and ways are important too.

Staff management is one of the integral management sectors, includes a combination of the terms and methods and the ways and means of influencing behavior and activities of employees, effective use of the labor force and their intellectual abilities.

Staff management is one of the integral management sectors, includes a combination of the terms and methods and the methods and means of influencing behavior and activities of employees, effective use of the labor force and their intellectual abilities.

Strengthening the organization, the company is the effect of a good manager, the manager plays a very important role in management of business.

The manager should be good to control, have to do it in the running for the separation of its officials, as well as the process of its implementation, at a specified time and get a good result, and its objectives and plans of the organization.

The manager must be willing to put his subordinates to perform tasks and give them a good mood in the work and that they are always ready for anything.

It should be noted that scientists have identified management features as follows, that we have a few suggestions.

- The ability to be engaged in commercial activities.
- The level of information
- Being able to teach and selection of personnel
- to become engaged in entrepreneurial activity
- Production activity of people who can solve the issue of general importance
- Be willing to take risks
- In order to be able to assess the strength and capabilities
- Benefits for research and innovation
- Ability to work collectively
- truthful, optimistic
- to respect the personality, ethics
- knowledge of languages

Today sees a lack of highly skilled managers in Tajikistan and other countries and this is one of the important issues that must be considered. The lack of qualified managers not only is seen in the field of economics, but also in all sectors.

Taken together, the factors influencing managers. Among the factors that hinder the strengthening of control and can contribute to the list include:

- Factors related to the national features (mentality: values, tradition and national culture);
- Factors influencing the minds of the public, the perception of foreign experience and national (management training);
- Factors affecting the level of scientific thinking, social and economic development of the doctrine of corporate culture, professional ethics;
- The cultural environment, especially the national public consciousness.

Problems of modern management should be considered in the process of globalization and WTO accession. In recent years, great changes have come in the world. They apply not only to all aspects of the internal life of the countries, but the global system.

At the same time, these velocity changes increased. Regionalization passed into 'globalization' and has now become only an integral part of the process of change in the world. Globalization itself recently cannot be controlled.

In such a complex and changing realities of work life is becoming more and more difficult the right decision, the result of which may affect individuals and large companies. In most countries, it is used to solve economic and social problems.

According to experts it is necessary in this situation especially those professional managers can be made in the conditions of accession to the unnecessary risks and the effectiveness of decisions. Thus, the creation of a permanent infrastructure for training and education professionals in the following areas of importance: education, higher education leaders and small and medium enterprises, as well as specialists in preparation for higher education.

list of references:

1. Базаров Ш.Б.-доктор экономических наук, Менеджмент. Душанбе. 2012

ХОЛИН Е.И., ПЕРЕВОЗОВА О.В.
Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KHOLIN E.I., PEREVOZOVA O. V.
Financial university under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СОЦИАЛЬНЫЙ PR: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

SOCIAL PR: FEATURES AND PROBLEMS OF HIS REALIZATION

Аннотация

Статья посвящена новому явлению на российском рынке – социальному PR. Проникновение «связей с общественностью» в социальную сферу происходило заметно позднее, чем в экономическую или политическую жизнь, где фактор постоянного изменения среды, законы конкуренции и формирования и продвижения имиджа изначально заставляют прибегать к инструментарию «паблик рилейшнз». В статье обозначена специфика PR в социальной сфере и некоторые его особенности. Отведена роль образовательному PR как части социального и показана на примере форма его реализации.

Abstract

Article is devoted to the new phenomenon in the Russian market – to social PR. Penetration of "public relations" into the social sphere happened considerably later, than in economic or political life where a factor of fixed change of the environment, laws of the competition and forming and promotion of image initially force to resort to the "public relations" tools. In article specifics of PR in the social sphere and some of its features are designated. The part is assigned to educational PR as a part of social and the form of its implementation is shown on an example.

Ключевые слова: PR-деятельность, социальный PR, образовательный PR, PR-инструменты, PR-мероприятия, имидж компании, репутация учреждения.

Keywords: PR-activity, social PR, educational PR, PR-tools, PR-actions, image of the company, reputation of organization.

Социальный PR на российском рынке – явление новое, поэтому особый интерес вызывает как у известных ученых, так и у активных практиков бизнеса. Коммерческий и финансовый PR на сегодня достаточно изучены, и мы можем точно сказать об их роли и значении для развития бизнеса и увеличения прибыли компании. Однако сам бизнес сегодня претендует на формирование репутации не столько финансового порядка, сколько репутации социально ответственного бизнеса. Появляется необходимость более детально изучить суть, содержание и особенности реализации социального PR.

На современном этапе развития социальных отношений в России заметно усилилась роль общественной репутации социально-направленных учреждений. Потребитель услуг стал больше внимания уделять качеству, надежности, оперативности, обслуживанию и другим факторам, формирующим престиж организаций. Растущий динамизм, изменчивость и неопределенность деловой сферы определяет необходимость формирования эффективной системы коммуникаций с потребителями и представителями масс-медиа [6, с. 30]. Поэтому управление социальными отношениями невозможно без участия PR как искусства устанавливать результативные коммуникации в обществе, построенные на взаимном доверии. Прямым подтверждением этому заявлению выступает социальная ответственность бизнеса как конкурентное преимущество любой фирмы [4]. Очевидно, что гуманитарная направленность PR-деятельности сегодня необходима каждой компании и организации. Стремительно возрастает роль таких понятий, как «доверие», «имидж», «репутация». А их формирование протекает по заранее спланированным технологическим схемам в рамках социального PR, который занимается решением целого спектра социальных проблем (различного рода зависимости от вредных привычек и интернета, ликвидация безграмотности, помощь определенным слоям населения и пр.) с помощью различных акций и движений. Социальный PR прямо связан с коммерческим и политиче-

ским, т.к. благосостояние граждан, в первую очередь, зависит от политической и экономической обстановки в стране. При этом следует различать социальный PR и социальную рекламу – между ними очень тонкая грань.

Особенность социального пиара заключается в гармонизации отношений между социумом (окружением) и компаниями, а также в формировании у населения доверительного отношения к правящей элите, что является залогом спокойной и размеренной жизни общества и страны в целом. Однако для этого PR нуждается в получении обратной связи от общественности. PR-отделы коммерческий и некоммерческих организаций, занимающиеся обслуживанием социальной сферы жизни общества, обеспечивают: во-первых, четкое представление и восприятие гражданами основных целей и задач компаний; во-вторых, образование и развитие прочности каналов связи с потребителями услуг (социальных, материальных, правовых и пр.); в-третьих, поддержание такой среды, которая будет привлекать средства извне; в-четвертых, распространение общественно значимых идей в рамках миссии компании; в-пятых, мотивацию общественности, влекущую эффективное и динамично развивающееся взаимодействие между компанией, ее сотрудниками, волонтерами, чиновниками и слоями населения.

Социальный PR по своему определению специфичен: он призван выстроить систему коммуникации, помогающую социуму прогрессировать во всех отношениях. Это явление помогает сдерживать эффект отчуждения людей от политики. Пиар в социальной сфере характеризуется как «белый» (честный) PR: он создает и поддерживает определенный имидж и авторитет компании, основываясь в своей деятельности на специальные технологии – благотворительность, социальные программы и пр. Это обусловлено, прежде всего, тем, что руководство компаний понимает важную вещь: без поддержки и опоры на общественность будущее их компаний может и не наступить. Взаимодействие выстраивается таким образом, что выгоду получают все субъекты отношений [7, с. 57]. Организация получает позитивное отношение к себе со стороны социума, общественность, в свою очередь, получает право знать последние новости об общественной жизнедеятельности в рамках деятельности социальных учреждений.

Большинство иностранных компаний активно используют практику PR-деятельности в социальной сфере, терпят много затрат на привлечение высококвалифицированных PR-специалистов, на проведение широкомасштабных исследований в области маркетинга, реализуют комплекс социально-значимых программ. Эти усилия оправданы, т.к. данные меры действительно повышают рейтинги компании и формируют у социума позитивную оценку результатов ее деятельности.

Российские организации и учреждения долгое время не придерживались данной позиции, и на сегодняшний день данные меры только начинают реализовываться и приносить первые результаты. Общество постоянно трансформируется и диктует рынку труда и услуг новые условия, и компаниям необходимо реализовывать все идеи, методы и средства в данном направлении, т.к. граждане ждут последовательности в решениях и предсказуемости, стремятся к стабильности и уверенности. Традиционно к области социального PR относят спонсорские и благотворительные проекты коммерческих предприятий и деятельность некоммерческих организаций и общественных объединений. Область деятельности PR включает спорт и культуру, помощь социально-незащищенным слоям граждан, донорство, волонтерство, благотворительность и т.д.

Сегодня социальный PR имеет важное значение и в образовательных учреждениях – так называемый образовательный PR. Связями с общественностью занимается практически каждое образовательное учреждение. Этот факт тоже обусловлен рядом обстоятельств, продиктованных спецификой современного образовательного рынка и высокой динамикой всех социальных реформ и перемен. Вузы и колледжи сегодня так же, как и бизнес-структуры, вступают в ожесточенную конкурентную борьбу. Для выживания и повышения лояльности абитуриентов вузы предпринимают попытки внедрения в свою сферу профессиональной жизни абсолютно чуждых экономических и маркетинговых инструментов, к числу которых наиболее адаптивно подходит PR. Более того, в науке уже имеется ряд методологических положений о связи PR в работе высших учебных заведений с их прямой конкурентной способностью и устойчивостью. Так, например, в трудах Перевозовой О.В. проведены прямые параллели между PR-активностью вузов и их конкурентной динамикой в образовательной среде [2, 3, 4]. Основную мысль автор формулирует так: «социальный PR ... можно рассматривать как инновационный инструмент повышения конкурентоспособности образовательных учреждений» [2, с.36]. Мы согласны с автором в том, что «пассивная» профориентационная деятельность вузов не только не может повысить уровень образовательного бренда, но и напрямую повышает угрозу ухода из-за более «сильных игроков» на данном поле. По мнению исследователей, бренд – это всегда результат активных PR-атак на сознание потребителя. Брендинговые технологии всегда являются меха-

низмом развития фирмы в глобальной экономике [5, с.136]. И, если проводить параллели между коммерческим пиаром в конкурентной борьбе и социальным пиаром в образовательной среде, то можно увидеть один и тот же результат. Усилия того и другого механизма ориентированы на повышение узнаваемости, лояльности и социального одобрения потенциальных потребителей услуг, в том числе, и образовательных. Именно поэтому большинство вузов стремятся сегодня к стратегическому партнерству с реальным рынком труда и с капризным работодателем [3]. В число таких активных PR-локомотивов образовательной среды можно, безусловно, включить Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Потому что, например, в Челябинском филиале развитие социального пиара – это уже слаженная, состоявшаяся практика многих лет результативной работы.

PR-продвижение и PR-мероприятия в Челябинском филиале уже давно стали одним из направлений социального пиара, который основан на множестве инструментов: акции, круглые столы, конкурсы и олимпиады, конференции, деловые встречи и пр. Мероприятия имеют различную направленность:

- работа со СМИ,
- массовые и закрытые, познавательные лектории.

Все направлено на развитие социального PR и распространения положительной информации о филиале в образовательной среде, что является необходимым фактором для реализации его PR-стратегии [1].

Не менее важным направлением социального PR в филиале является внутренний имидж учреждения, который включает: качество услуг (филиал вошел в топ-10 экономических вузов страны); финансово-хозяйственная деятельность; кадровая политика учреждения и повышение квалификации педагогов (постоянно повышают и подтверждают свою квалификацию, обучаясь на различных курсах и научно-практических семинарах, а также повышают квалификационную категорию).

Используются современные методы и инструменты по созданию репутации заведения (табл. 1).

Таблица 1 – Инструменты, используемые для создания репутации Челябинского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Название инструмента	Локальная характеристика
1	2
Стратегическая цель учреждения	В Челябинской области филиал Финансового университета зарекомендовал себя как вуз, дающий студентам прочные теоретические и практические знания, обеспечивающий им возможность быть конкурентоспособными на рынке труда.
Внешний облик образовательного учреждения	Новое здание филиала гарантирует обучающимся комфорт и безопасность условий, а также специальные условия для обучающихся с ограниченными возможностями. Учреждение находится в центре города, что обеспечивает равноудаленное положение от окраин города.
Реклама образовательных услуг	На сайте учреждения размещена реклама дополнительного профессионального образования в направлениях переподготовки кадров, а также курсы по подготовке к ЕГЭ, курсы профессионального переводчика и пр. На базе филиала создан Региональный центр финансовой грамотности
Общественно-активная деятельность	Обучающиеся регулярно участвуют в общегородских общественных и спортивных мероприятиях - конкурсы социальной рекламы, конкурсы эссе, олимпиады МСЭФ РФ, общекомандные турниры по разным видам спорта и пр. На базе учреждения создан волонтерский отряд, активно участвующий в городских акциях и движениях.
Связи со СМИ	Преподавательский состав получает приглашения в прямые эфиры радио и телевизионных программ. Проводятся различные форумы и конференции с участием преподавателей и студентов, формируются отчеты о проделанной работе («Утро с Финансовым Университетом»), колонка в «Аргументах и фак-

	тах»).
Профориентационная деятельность	На базе создана программа «Один день с Финуниверситетом», реализуемая в рамках встречи секретаря приемной комиссии и активной части студентов с учениками выпускных классов и курсов колледжей, на которой ученикам рассказываются основные направления приема, интересные аспекты студенческой жизни, перспективы практической деятельности и т.д.
Взаимодействие со структурными подразделениями госучреждений и коммерческих компаний	Филиал часто становится площадкой проведения конференций, семинаров и отчетных собраний органов государственной власти на уровне Челябинской области. Ведется активное сотрудничество с компаниями города для установления тесных связей в рамках программы «Управленческие прогулки».

Перечисленные в таблице 1 PR-инструменты формируют исключительно положительную репутацию заведения, на основе которой оно адекватно оценивается многими абитуриентами и выбирается в качестве приоритетного среди других. Способствуют этому и элементы внутреннего пиара: размещение правдивой информации, социально-психологический климат, высокое качество предоставления услуг. При грамотном использовании этих инструментов возможно привлечение спонсоров, улучшение материально-технической базы, увеличение статуса и репутации среди конкурентов.

Таким образом, на сегодняшний день социальный PR Челябинского филиала выступает как одна из функций управления учреждением, которая способствует продвижению необходимой информации во внешнюю среду. И положительная статистика роста узнаваемости бренда говорит о том, что репутация и имидж Челябинского филиала – это профессиональное использование PR-рычагов в общих стратегических задачах вуза.

Список литературы

1. Официальный сайт Челябинского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fa.ru/fil/chelyabinsk/about/Pages/default.aspx>
2. Перевозова О.В. Социальный PR как инновационный инструмент повышения конкурентоспособности образовательных учреждений / в сборнике: Взаимодействие вузов и предприятий как основа инновационного развития современной экономики: сборник научных статей. 2016. С.35 – 38.
3. Перевозова О.В., Лазарева В.Н. Стратегическое партнерство вузов экономического профиля и регионального рынка труда / в сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 359 – 361.
4. Перевозова О.В. Социальная ответственность бизнеса как конкурентное преимущество фирмы / в сборнике: Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты: сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Центр социально-экономических исследований. Пермь, 2016. С. 64 – 66.
5. Рубина А.А., Перевозова О.В. Брендинговые технологии как механизм развития фирмы в глобальной экономике / в сборнике: Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2015. С. 134 – 138.
6. Синяева И.М. Сфера PR в маркетинге: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг» / И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2014. 383 с.
7. Скотт Д. Новые правила маркетинга и PR / Д. Скотт. М.: Издательство «Альпина Пабlishер». 2011. 352 с.

МЕНЕДЖМЕНТ КОРПОРАЦИИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ

MANAGEMENT OF THE CORPORATION BOARD OF DIRECTORS SUBSIDIARIES

Аннотация

Многие холдинги в процессе преобразования своей организационной структуры сталкиваются с рядом новых проблем, которые снижают общую эффективность управления своей группой компаний. Чаще всего эти проблемы связаны с контролем деятельности дочерних компаний. Из-за большого числа организаций в группе компаний у совета директоров нет возможности контролировать всю деятельность своих дочерних компаний, вследствие чего у этих самых «дочек» появляется больше свободы и возможностей вести свою деятельность, не согласовывая это с высшим руководством. Группы компаний подразумевают тесное взаимодействие между компаниями, а также координацию их деятельности в текущий момент и сквозное оперативное регулирование. В статье описаны одни из наиболее распространенных инструментов управления дочерними компаниями, к примеру, это непосредственное участие высшего менеджмента в работе совета директоров дочерней компании.

Abstract

Many holdings in the process of converting its organizational structure to face several new problems, which reduce the overall efficiency of the management of its group of companies. Most often these problems are related to the control activities of subsidiaries. Due to the large number of organizations in the group of companies the Supervisory Board has no possibility to monitor all the activities of its subsidiaries, as a result of which most of these "daughters" more freedom and opportunity to conduct their activities without agreeing it with top management. The group of companies involve close interaction between companies and coordination of their activities in the moment and end-to-end operational control. The article describes some of the most common tools for the management of subsidiaries, for example, is the direct involvement of senior management in the Board of Directors of the subsidiary.

Ключевые слова: группа компаний, головная организация, дочерняя компания.

Keywords: group companies, the parent organization, a subsidiary of the company.

В экономике России в значительной степени преобладают группы компаний. Громадные холдинги создают свои дочерние предприятия, причинами этого можно назвать:

- выделение в самостоятельное юридическое лицо вида деятельности, которое требует лицензирования;
- обособление рискованных видов предпринимательства в целях по снижению риска финансовых потерь в случае провала;
- использование организацией проектного подхода к управлению группой компаний.
- обособление особенно ценного имущества организации в качестве меры профилактики против рейдерских захватов.

Существует весьма актуальная проблема управления и контроля за деятельностью дочерних компаний. Директор дочернего предприятия автоматически входит в состав Совета директоров головного предприятия. Естественно, в какой-то мере, Совет директоров материнского предприятия может спускать обязательные указания «дочке», но все же дочернее предприятие – это самостоятельное предприятие, имеющее свой управляющий орган [1].

Совет директоров (наблюдательный совет) дочернего предприятия осуществляет общее руководство его деятельностью. Компетенция совета директоров должна быть четко определена в уставе дочернего предприятия, исходя из его задач.

Миссия Совета директоров АО может рассматриваться в свете двух его главных функций:

- 1) формирование стратегии развития компании и создания общих условий ее реализации;
- 2) контроль за деятельностью топ-менеджмента компании[2].

Совет директоров определяет стратегию развития акционерного общества, осуществляет общее руководство его деятельностью, контролируя работу исполнительных органов общества.

Законодательство возлагает на Совет директоров обязанность определять приоритетные направления развития общества на долгосрочную перспективу. Совет директоров также и оценивает приоритетные направления с учетом рыночной ситуации, финансового состояния АО и других факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность общества.

Совету директоров также принадлежит корпоративно-контрольная миссия. Это обоснованно судебной практикой.

Совет должен принимать стратегические решения и контролировать менеджеров, сравнивать соответствие их действий плану, разрешать конфликты, возникающие вследствие разделения собственности и управления [3].

Кроме того, в его компетенцию входят вопросы отбора, оценки и вознаграждения руководителей, создание системы внутреннего стратегического контроля, обеспечивающую максимум эффективности работы, формирование основы корпоративной культуры и пр.

Согласно законодательству нашего государства, к компетенции Совета директоров относятся такие вопросы:

- определять приоритетные направления деятельности;
- созывать годовое и внеочередное общие собрания акционеров;
- утверждать повестки дня общего собрания акционеров;
- определять даты составления списка лиц, которые имеют право на участие в общем собрании акционеров;
- увеличивать уставный капитал путем размещения дополнительных акций;
- размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги;
- определять цены (денежную оценку) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг;
- образовывать исполнительный орган общества и досрочное прекращение его полномочий;
- рекомендовать по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
- использовать резервный фонд и иные фонды общества;
- утверждать внутренние документы;
- создавать филиалы и открывать представительства;
- одобрять крупные сделки и ряд других [4].

Таким образом на примере корпорация «УВЗ» которая разработала стратегию развития до 2025 года можно увидеть сдвиги к решению современных задач современного менеджмента. Стратегия представлена на новом сайте корпорации. В результате реализации всех пунктов стратегии анонсирована трансформация «Уралвагонзавода» в эффективный диверсифицированный холдинг.

«Уралвагонзавод», как следует из стратегии, берет курс на совершенствование системы управления, повышение качества управления до уровня лучших мировых практик посредством создания управляющей компании, смены индустриальной модели и внедрения принципов эффективно-го операционного управления. Создание управляющей компании, передачу управления ключевыми обществами в УК, создание новых бизнес-единиц (общее число бизнес-единиц – 9), переход к индустриальной модели «организация = центр компетенций» планируется завершить к 2020 году.

В соответствии с планами УВЗ, до конца 2018 года запланировано создание производственных центров компетенций по цветному, чугунному, стальному литью, производству трансмиссии□, метизному производству, мехобработке мелких и средних деталей□, инструментальному производству (в т. ч. оснастки) для выполнения 100% внутренней□ потребности корпорации, полный□ переход к новой□ индустриальной□ модели к 2020 году, а также снижение доли общепроизводственных расходов в выручке с 11,6% до 8,5%.

Решение вопросов управления компаниями осуществляется через совет директоров дочерних компаний. Среди ключевых положений формирования новой системы управления заложена де бюрократизация бизнес-процессов, отдельный учет затрат по продуктам, распределение функций, полномочий, ответственности, в т. ч. по НИОКР, инвестициям. УВЗ также планирует повысить мотивацию

сотрудников, привлекать дополнительное финансирование и завершить до 2018 года реструктуризацию и отчуждение непрофильных активов.

Авторитетные источники, закрепляющие и пропагандирующие высокие стандарты корпоративного управления, рассматривают миссию совета директоров акционерного общества в призме двух его опорных функций: 1) формирования стратегии развития компании и создания общих условий ее реализации и 2) контроля за деятельностью топ-менеджмента компании. Так, в главе 3 ККП можно прочесть следующее: «Определение стратегии развития общества и осуществление контроля за деятельностью его исполнительных органов требуют профессиональной квалификации и оперативности. Принятие решений по таким вопросам законодательство передает специальному органу общества — совету директоров, который избирается на общем собрании акционеров».

Следует признать, что законодательство, корпоративная и судебная правоприменительная практика в целом поддерживают этот подход. Скажем, в ряде программных документов крупных российских холдингов воспроизводится классическое («чандлеровское») определение феномена «стратегия». А именно стратегия — это определение основных долгосрочных целей и задач компании и выработка направления действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей. При этом традиционно признается, что органом, ответственным за ее конструирование, является наблюдательный совет головного звена соответствующей группы компаний [5].

Необходимо отметить, что совет директоров определяет стратегию развития акционерных дочерних компаний корпорации, осуществляет общее руководство его деятельностью, контролируя работу исполнительных органов общества.

Таким образом необходимо признать, что в решении задач эффективного менеджмента совет директоров определяет стратегию развития акционерного общества, осуществляет общее руководство его деятельностью, контролируя работу исполнительных органов общества.

Список литературы

1. Герасимец И.Н. Управление дочерними организациями в корпоративных структурах: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.05 2015. С. 28 режим доступа: <http://economy-lib.com/>.
2. Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В. Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3 (19). С. 80–84.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Экономическая безопасность России и инновационные технологии трансформации в сфере образования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 42 (279). С. 23–35.
4. Еременко Ю.В. Одобрение сделок органами управления акционерного общества // Акционерное общество. 2014. Вып. 7. режим доступа: <http://www.ao-journal.ru/journal/lib/>.
5. О.В. Осипенко Корпоративный контроль: экспертные проблемы эффективного управления дочерними компаниями кн.2 // Статут. 2014. М.: С.63-65.

ШАЙХУТДИНОВА А.Ф., ПЕРЕВОЗОВА О.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

SHAYKHUTDINOVA A.F., PEREVOZOVA O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

PROBLEMS OF FORMATION OF ADMINISTRATIVE CULTURE OF THE MODERN MANAGER

Аннотация

В данной статье рассмотрены существующие проблемы формирования управленческой культуры современного менеджера. Дано понятие управленческой культуры. Отражена необходимость

формирования культуры управления менеджера. Автором предложены способы привития данной культуры. В статье сделаны выводы об обязательном развитии культуры управления у каждого специалиста.

Abstract

This article discusses the existing problems of formation of administrative culture of the modern manager. Given the concept of administrative culture. It addressed the need to form a management culture manager. The author suggests ways of instilling this culture. The article made conclusions about the mandatory control the development of culture in every technician.

Ключевые слова: управленческая культура, формирование культуры, менеджер, управление.
Keywords: management culture, building a culture, manager, administration.

Управленческая культура в реалиях современного менеджмента становится основной зоной профессиональных споров. Встают вопросы о ее роли и влиянии на общую эффективность управления, о возможностях ее использования для совершенствования кадрового потенциала фирмы. Этот интерес легко объясняется. Сегодня общественное развитие отличается возрастанием и убыстрением эволюционных процессов во многих областях деятельности человека, что говорит о том, что общество нуждается в личности отличного руководителя, способной управлять данными процессами, ориентируясь на общественное благо. Именно по этой причине появляется необходимость в подготовке грамотных, творческих и высококультурных менеджеров. Задача эта ставится сегодня не только бизнес-среде, но и системе профессиональной подготовки менеджеров. Отсюда вытекает цель современной системы образования: сформировать управленческую культуру менеджера для его конкурентоспособности на рынке труда и свободного владения профессией [7].

Непрерывные изменения, которые сопровождают жизнь нашего общества каждый день, не могли не коснуться и культуры менеджмента. Именно поэтому сегодня существует актуальная проблема подготовки кадров в области управления. Существует нехватка именно тех специалистов, которые отвечают требованиям новой действительности. Это все свидетельствует о необходимости в совершенно новой базе теории и практики подготовки специалистов-менеджеров, имеющих высокий уровень культуры управления.

Проанализировав современную научную литературу, можно заметить, что проблемы деятельности управления менеджера-руководителя все чаще исследуются. Изучением данных вопросов занимаются В.Р. Веснин, А.И. Наумов, О.С. Виханский А.В. Сурков, А.П. Егоршин и многие другие специалисты как отечественной, так и зарубежной теории и практики управления. Само понятие «управленческая культура» до сих пор не имеет однозначного полного толкования, что говорит о сложности и многогранности этого феномена [2].

В понятие управленческой культуры могут быть включены организационные умения, знания об управленческих моментах в будущей профессии. Такое сочетание качеств позволяет представить управленческую культуру как совокупность норм, принципов, ценностей, поведенческих стандартов, которыми руководствуется глава организации в процессе управленческой деятельности [3].

Управленческая культура играет важную роль в системе общественных отношений, т.к. решает множество социальных задач. Например: в управленческой культуре одной организации концентрируется многолетний управленческий опыт, далее осуществляется передача его новым поколениям сотрудников; данная культура определяет стиль управления организацией, систему отношений между начальником и подчиненными; названный феномен влияет на воспитание нравственных качеств в личности, а также является барьером для стагнации управленческого персонала организации, способствует повышению профессионализма руководителей и сотрудников, помогает правильно сформулировать цели, которые ставит перед собой организация.

Но самым важным в управленческой культуре является то, что через нее руководитель раскрывает свои способности, мировоззрение, профессиональные навыки. В понимании поднятой проблемы необходимо усвоить важную вещь: невозможно стать достойным руководителем без привития управленческой культуры, поскольку только благодаря ей менеджер становится настоящим профессионалом своего дела [4].

Именно поэтому формирование управленческой культуры современного менеджера так важно. Формирование – это процесс воспитания, целью которого является приобретение знаний и умственных способностей. Так, формирование управленческой культуры – это целенаправленный процесс привития менеджеру управленческой культуры. Данный процесс может осуществляться в не-

скольких направлениях: через институты гражданского общества, через программу формирования управленческих кадров и развитие профессионализма, а также через анализ противоречий в самой системе управления.

Также формирование может осуществляться посредством включения индивида в управленческую среду, что позволит приобрести необходимый опыт в ходе прохождения практики, которая нужна для участия в общественной жизни. Формирование управленческой культуры предполагает осознанное овладение человеком определенными знаниями и получение управленческого образования.

Так, если посмотреть на рисунок 1, то можно увидеть, что в процессе анкетирования менеджеров среднего звена торговых компаний, мы получили такое соотношение.

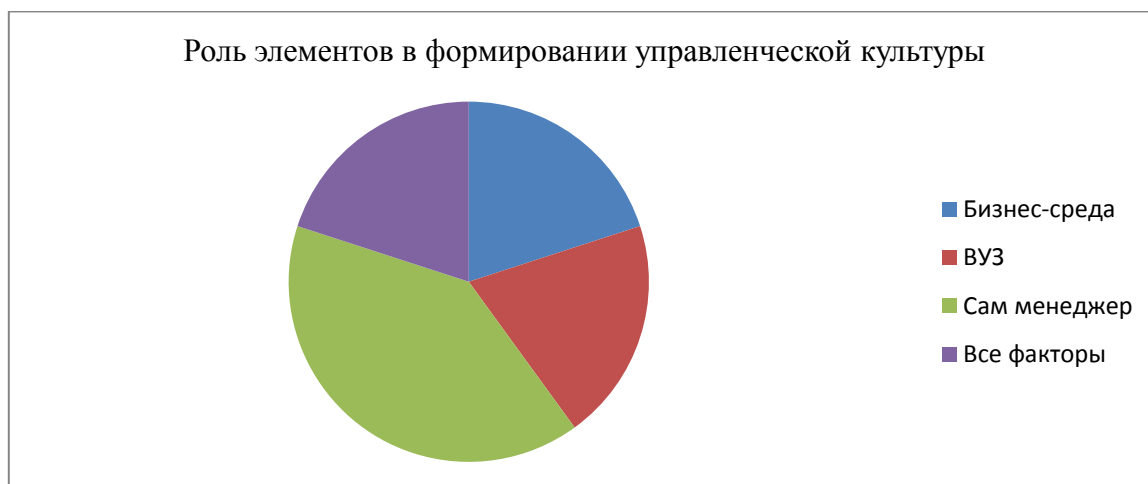


Рисунок 1 – Влияние элементов на формирование управленческой культуры

Мы видим, что 40% значимости в формировании управленческой культуры отводится, в первую очередь, самому менеджеру, а остальные факторы влияют на этот феномен в равнозначных соотношениях (по 20%). Причём, совокупность всех факторов также имеет большое значение.

Поэтому мы можем сказать, что механизм формирования очень сложен и многослоен, однако все же представить его можно подобным образом: образование системы знаний; развитие управленческих решений; стимуляция творческой деятельности в области управления; актуализация потребности в управленческой культуре, ее анализе [5].

Привитие управленческой культуры современному менеджеру начинается еще в стенах вуза, когда сама система образования ставит целью формирование у студента данного феномена, потом же оно должно продолжиться самостоятельно.

Каждый будущий управленец обязан заниматься самообразованием, самосовершенствованием, улучшением своих знаний, умений и навыков в области управления. Данное самовоспитание играет очень важную роль в формировании управленческой культуры. Воспитывать управленческую культуру у менеджера необходимо затем, чтобы он был максимально компетентным в своей сфере деятельности, а также для того, чтобы он стал хорошим управленцем, талантливым руководителем, настоящим специалистом в своем деле.

Управленческая культура позволяет сформировать отличные профессиональные кадры. Без овладения данной культурой нельзя обойтись, ведь становление настоящего управленца без нее просто невозможно. Если рассмотреть структуру (начинку) управленческой культуры, то по результатам анкетирования мы снова установили интересные показатели (рисунок 2.).

Так, по мнению менеджеров среднего звена торговых компаний, в состав управленческой культуры входит: знание менеджмента, знание этикета, коммуникабельность и адаптивность менеджера



Рисунок 2 – Элементы управленческой культуры

Таким образом, мы видим, что управленческая культура составляет особую часть в новом экономическом (рыночном подходе) при формировании инновационной компетентности специалистов [6]. Она становится ведущим элементом в общем понимании компетентности менеджера.

Более того, мы установили, что наличие управленческой культуры снимает проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде [7]. То есть менеджер становится профессионально адаптивным и мобильным. Его умение взаимодействовать с людьми на высоком уровне профессиональных отношений обеспечивает новое качество управленческого мастерства.

Несомненную роль в формировании управленческой культуры играют экономические переменные в системе профессиональной подготовки менеджеров [8]. Этот факт мы можем доказать. На рисунке 3 мы отразили наиболее значимые факторы влияния на управленческую культуру из внешней среды. Мы видим, что существенную степень влияния на управленческую культуру менеджера оказывают именно экономические переменные, то есть экономика в ее турбулентном проявлении и постоянной динамике реформ заставляет менеджера более активно развивать навыки управленческой культуры.

Также в зону влияния мы отнесли социальные, технологические и непосредственно культурные факторы.



Рисунок 3 – Элементы управленческой культуры

Исходя из представленного рисунка, мы констатируем факт постоянного внешнего воздействия среды на формирование управленческой культуры менеджера.

Таким образом, управленческая культура – это система знаний, умений и навыков, которые необходимы менеджеру в своей профессиональной деятельности. Главная функция менеджера – это управление процессами производства, воспитания и развития организации; выполнение этих функций невозможно без такой составляющей как управленческая культура специалиста. Формирование

данного феномена по-настоящему необходимо, ведь управленческая культура – это системообразующий признак профессиональной компетенции любого менеджера.

Однако, к сожалению, сегодня существуют и некоторые проблемы, касающиеся формирования управленческой культуры. Во-первых, не выработан свой, отечественный подход к механизму развития культуры. Во-вторых, существует очень много параметров и концепций, в которых абсолютно по-разному объясняется процесс разработки культуры управления, т.е. не выработана единая схема привития культуры. В-третьих, при формировании данного феномена необходимо учитывать влияние воздействия извне (окружающая среда) и воздействия внутренней атмосферы (внутренняя среда). Наличие данных проблем делает наше исследование перспективным для науки.

Список литературы

1. Асаул А.Н., Асаул М.А., Ерофеев П.Ю., Ерофеев М.П. Культура организации. Проблемы формирования и управления. СПб.: Гуманистика. 2013. 128 с.
2. Васильков М.А. Теоретико-методологические подходы к анализу управленческой культуры // Россия реформирующаяся: Ежегодник - 2012. Выпуск 9. - М.: Новый Хронограф. 2014. С. 64.
3. Герасимов Г.И., Речкин Н.С. Трансформация управленческой культуры в муниципальной системе образования. Ростов-н/Д: Изд-во РГУ. 2013. 168 с.
4. Митин А.Н. Управленческая культура. Екатеринбург: Изд-во Уральского гос. университета. 2015. 215 с.
5. Павлова Е. В. Управленческая культура: понятие, сущность, основные черты // Молодой ученый. 2015. С. 41.
6. Перезовова О.В. Экономический (рыночный подход) в формировании инновационной компетентности специалистов / Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика: Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152 – 155
7. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
8. Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров / Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. №2. С. 144-150

ШЕВЧЕНКО А.В., ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н.

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

SHEVCHENKO A.V., GUBERNATOROVA N.N.

Kaluga Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

КОРПОРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ

CORPORATE RELATIONS AND CORPORATE GOVERNANCE IN RUSSIA

Аннотация

Статья посвящена некоторым вопросам корпоративных отношений и их особенностям в России.

Abstract

The article is devoted to some questions of corporate relations and their features in Russia.

Ключевые слова: Корпорация, корпоративная среда, акционеры, корпоративные взаимоотношения, корпоративное управление, общее собрание акционеров, совет директоров.

Keywords: Corporation, the corporate environment, shareholders, corporate relations, corporate governance, general meeting of shareholders, the board of directors.

Наиболее точное и полное определение слова «корпорация» можно найти в «Большом коммерческом словаре» - это широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельностью, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму.

В процессе функционирования корпорации в ее корпоративную среду вовлекаются тем или иным способом различные субъекты общества и категории людей, поэтому руководство корпорации в процессе принятия решений должно учитывать интересы различных экономических составляющих общества, ведь корпоративная среда представляет собой область взаимодействия корпорации, как объекта, с теми, на кого она может, в силу своих возможностей, оказывать влияние, а именно акционеры, поставщики, потребители, служащие, местное население, общество в целом.

Деятельность корпораций является объектом пристального внимания различных организаций и групп заинтересованных лиц, включая академические круги, властные структуры и средства массовой информации. От корпораций ожидают участия в решении проблем национального и международного масштабов, уплаты налогов и других обязательных платежей. В то же время главной обязанностью корпораций перед обществом является забота о поддержании собственной экономической жизнеспособности в качестве производителя товаров и услуг, создателя рабочих мест и нанимателя работников. Помимо этого, необходимо участвовать в решении одной из главных мировых проблем – проблемы экономической безопасности производства. [4]

Формирование институтов, способных осуществлять финансирование, управление и контроль за деятельностью предприятий-участников корпораций – это предпосылка успешного развития экономики. Вне этих предпосылок сектор корпоративной собственности просто не мог бы возникнуть.

Во всех принципиальных решениях корпорации должен достигаться баланс интересов участников корпоративных отношений, что повышает их важность и значимость. Это регламентируется созданием, в рамках корпораций, различных кодексов, норм и правил, рекомендаций, то есть корпоративным правом, представляющим интерес для системы корпоративных взаимоотношений, складывающихся в России.

Применительно к российским условиям, необходимо учитывать особенности не только экономического, но и социального развития общества, мировоззрения обывателей, уровень готовности большинства граждан к восприятию норм корпоративной культуры.

В своей деятельности российские корпорации должны учитывать не только внутреннюю ситуацию, но и условия внешнего окружения, такие, как законодательное обеспечение, макроэкономическая ситуация. А в текущей деятельности необходимо ориентироваться на следующие основные показатели:

- динамику валютного курса;
- уровень рыночных цен на производимую продукцию;
- динамику индексов фондовой активности;
- уровень ставок банковского кредитования;
- налоговое окружение;
- динамику и структуру инвестиций. [1]

Успешная финансовая деятельность корпораций обуславливается своевременными и правильными решениями высшего менеджмента как в текущей работе, так и в вопросах стратегии, которая должна разрабатываться не только на основе внутренних условий корпорации, но и с учетом влияния финансовой системы, сложившейся в России на данном этапе.

Примером грамотной стратегической политики корпорации может служить стратегическая политика ПАО «Нефтяная компания «Лукойл»», суть которой заключается в следующем:

- сохранение и усиление позиции в отрасли за счет роста финансовой и операционной эффективности, обеспечение стабильной работы и финансовой устойчивости корпорации в условиях неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры на основе строгой финансовой дисциплины, роста энергоэффективности и производительности труда;

- обеспечение оптимального баланса между текущим уровнем доходности для акционеров и долгосрочными капитальными вложениями;
- соблюдение высокой корпоративной ответственности, инвестирование в развитие природо-охранных проектов.

Успешная реализация данной стратегии позволяет обеспечивать высокие доходы акционерам и инвесторам, создавать рабочие места, приносить доход местным сообществам, соответствовать самым высоким стандартам охраны окружающей среды и обеспечения промышленной безопасности. Обладая полным производственным циклом, корпорация полностью контролирует всю производственную цепочку от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов, осуществляя свою деятельность в 35 странах мира, создав более 150 тысяч рабочих мест.

Для обеспечения работы корпорации в интересах акционеров, предоставивших корпорации финансовые ресурсы требуется грамотное, профессиональное корпоративное управление. Эффективность корпоративного управления прямо зависит от успешного развития различных аспектов акционерных отношений. Системы управления корпорациями должны контролировать не только работу входящих в их структуру предприятий, но и создание внутренних управленческих структур, которые позволили бы таким предприятиям действовать более эффективно. [3]

Основные принципы корпоративного управления были изложены Организацией экономического сотрудничества и развития еще в 1999 году. В соответствии с ними, структура корпоративного управления компании должна обеспечивать:

- защиту прав акционеров;
- равное к ним отношение;
- признание предусмотренных законом прав заинтересованных лиц;
- своевременное и полное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации;
- эффективный контроль над администрацией со стороны правления;
- подотчетность лиц правления перед акционерами.

Указанные принципы послужили основой при создании российского Кодекса корпоративного поведения, закрепившего трехуровневую структуру управления акционерным обществом. В соответствии с ней, органами управления являются:

- совет директоров;
- исполнительный орган;
- общее собрание акционеров.

Органом внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности является ревизионная комиссия.

В основе российской системы управления корпорацией лежит принцип разделения наблюдательных и распределительных функций (дуалистический принцип) и принцип свободы образования исполнительного органа. Суть дуалистического принципа в том, что вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров не могут быть переданы на решение исполнительному органу, либо совету директоров, а вопросы, отнесенные к компетенции совета директоров, не могут быть переданы на решение исполнительному органу. [2]

Принцип свободы образования исполнительного органа состоит в том, что образование исполнительного органа, которое может происходить путем избрания, назначения, утверждения общим собранием, либо советом директоров, а также досрочное прекращение его полномочий отнесено к компетенции общего собрания акционеров, если Уставом общества не отнесено к компетенции совета директоров.

Таким образом, высшим органом управления корпорацией является общее собрание акционеров. Деятельность органов управления корпорацией регламентируется Законом РФ «Об акционерных обществах», Уставом общества, Кодексом корпоративного поведения.

Список литературы

1. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации. Учебное пособие. – М.: Дело, 2015.
2. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмы. Изд. дом «Питер». – С.-П., 2014.
3. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2015.
4. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2016.

ШЕЛКОВНИКОВА А.С., УГРЮМОВА Н.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SHELKOVNIKOVA A. C., UGRYUMOVA N.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Аннотация

Дискуссионным и актуальным на сегодняшний день является вопрос, связанный с управлением организационными изменениями. Не менее актуальна для нашей страны проблема - выживание в условиях кризиса. Статья посвящена рассмотрению взаимосвязи кризисных явлений и организационных изменений. Автором проведён анализ мнений учёных о значении процесса организационных изменений во время кризиса в особенности, до его первых проявлений.

Abstract

Discussion and relevant today is the issue of organizational change management. Not less relevant to our country - surviving in a crisis. The article is devoted to consideration of the relationship of crisis and organizational changes. The author analyzes the views of scientists and about the importance of the process of organizational changes during the crisis and up to its first manifestations.

Ключевые слова: организационные изменения, кризис в организации

Keywords: organizational changes, crisis in organizations

Изменения во внешней среде характеризуются своей частотой и не могут не коснуться внутренней среды корпорации. Однако, такие изменения не являются регулярными и как следствие, считаются наименее предсказуемыми и соответственно, как результат, незапланированными, для внутренней среды организации. К таким изменениям во внешней среде относится кризис. Организации необходимо не столько противостоять, прибегая к ответной реакции, сколько спрогнозировать, смоделировать ситуацию и принять предварительные меры, возможно, в виде организационных изменений, для смягчения «удара извне». Для принятия таких мер, менеджеру необходимо постоянно отслеживать изменения в основных компонентах окружающей среды. Причём перечень отслеживаемых параметров будет отличен в каждой организации, в зависимости от профиля и направления её деятельности, размеров организации, её экономического потенциала, профессионализма управления и прочих параметров. Различна и степень влияния изменений на конкретную организацию. Так, при наступлении кризиса в стране, отмечается различная степень проявления собственного кризиса в разных организациях. Некоторые из них оказываются в группе риска, подвергаясь разрушению или исчезновению, другие же, напротив находят ресурсы для сопротивления кризису. Если посмотрим на третьих, то обнаружим, что это организации, которым комфортно в состоянии кризиса, такие организации нашли способ использовать положение «себе на руку» и процветать в создавшихся условиях. Но как стать именно такой организацией, которая с лёгкостью сможет приспособить свои механизмы к любым изменениям внутренней и внешней среды? Менеджеры, попадающие под влияние кризисных явлений, наверняка, не раз задавались таким вопросом. Для того чтобы сохранять устойчивое положение, с лёгкостью противостоять внешнему воздействию, необходимо изучать имеющиеся внутренние факторы и успешно использовать их для нейтрализации внешних. К таким можно отнести высокий уровень профессионального управления, экономическую активность организации, антикризисный потенциал и другие немаловажные факторы.

Однако, помимо внешних угроз, во внутренней среде предприятия, также могут возникнуть кризисные ситуации. Хотя в большинстве случаев, эти ситуации, казалось бы, вполне предсказуемы,

не стоит сбрасывать такую угрозу со счетов, т.к. она является вполне реальной и не менее частой, на сегодняшний день.

Существующая организационная структура может оказаться не эффективной, в условиях кризиса, подобно оружию, которое было создано для текущей войны и оказалось абсолютно непригодным для новой. Именно поэтому от быстроты реакции руководящего состава на изменения, зависит сохранение жизнеспособности организации и возможности достижения целей её существования. От управленческих действий в сфере планирования, мотивации, контроля зависит появление тех или иных проблем в организации. К проблемам, возникающим от неумелых управленческих действий, которые затрагивают организации в период кризиса, специалисты относят отсутствие превентивного антикризисного управления. Так, ярким примером проблем такого характера, явился МУП «Горэлектротранс» г. Барнаула (крупнейшее предприятие городского электрического транспорта в Дальневосточном и Сибирском Федеральных Округах), в отношении которого, за одно только десятилетие было возбуждено 3 дела о банкротстве, в совокупности долг составил 267 млн. рублей. В целях восстановления платёжеспособности был проведён ряд организационных изменений, среди которых: сокращение численности сотрудников, оптимизация расписания и маршрутов движения транспорта, также была произведена продажа непрофильного оборудования. В конце 2015 года МУП «Горэлектротранс» получил доход в размере 1 млрд. 126 млн. 466 тыс. рублей, что позволило ему выйти из кризисного положения. Но стоило ли затягивать применение необходимых мер до появления кризисной ситуации? В случае проведения заблаговременных организационных изменений, по мнению экспертов, с вероятностью в 50 %, организации удалось бы избежать процедуры банкротства, а также добиться в более короткие сроки улучшения показателей своей деятельности. Что говорит о положительном влиянии своевременности мероприятий, реализуемых руководящим составом организаций. [3]

Если обратиться к Челябинской области, здесь примером изменений, катализатором которых выступил кризис, может послужить предприятие, входящее в список стратегически важных предприятий Российской Федерации – Челябинский радиозавод «Полёт». Предприятию удалось избежать банкротства путём вступления в 2014 году в Объединённую приборостроительную корпорацию (ОПК). В конце 2015 года завершился внутренний аудит предприятия, который показал, что прежний топ-менеджмент не справлялся со своими задачами на протяжении долгого времени. В 2016 году корпорацией было принято решение о необходимости организационных изменений. В частности, был изменён руководящий состав предприятия, оптимизированы издержки и затраты, началась разработка стратегии развития завода до 2021 года. «К началу 2016 года задолженность ЧРЗ «Полет» перед банками и другими кредиторами превысила 1,8 млрд рублей. Только за последний год рентабельность предприятия по чистой прибыли снизилась более чем на 80%, чистые активы уменьшились на 13%. У завода многомиллионная задолженность по налогам и сборам, возникли просрочки по кредитам». Эксперты, как и в вышеописанном случае, придерживаются мнения, что не стоило ждать наступления кризиса, для начала существенных организационных изменений. [7]

С необходимостью превентивных мер, согласны и другие авторы: «Ей [организации] приходится меняться, чтобы выйти на новый уровень развития, позволяющий переживать кризисы менее болезненно с точки зрения необходимого объема финансовых вливаний, масштаба структурных изменений, изменений организационной культуры и стереотипов мышления. Существует мнение, согласно которому профилактика дешевле лечения, что актуально и для предотвращения организационных кризисов с помощью реализации разнообразных изменений». [4]

В процессе изучения организационных изменений, становится понятен смысл слов Джека Уэлча (до 2001 г. директор многоотраслевой корпорации General Electric): «Если вы не захотите производить изменения, я гарантирую, что найдется кто-то, кто сделает это за вас». [1] Находиться в состоянии ожидания того момента, когда изменения станут мерой предотвращения краха организации – это не тот метод управления, который поможет добиться быстрого достижения стоящих перед организацией целей. Необходимо использовать инструменты организационных изменений «на опережение», как шаг к развитию, повышению конкурентоспособности и эффективности организации.

Список литературы

1. Адизес Ицхак Калдерон Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни. — 2014. — Режим доступа — [<http://fanread.ru/book/13923744/?page=50>]
2. Беда, С.Ю. Причины банкротства предприятий и пути предотвращения кризисных ситуаций — 2015. — Режим доступа - [<http://www.rusnauka.com>]

3. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Управление изменениями: Учебник для бакалавров/ М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
4. Гаврон К.М. Проблемные аспекты предотвращения кризисной ситуации в организации //Экономические науки. №47-1, 01.06.2016. — Режим доступа — [<http://novainfo.ru/article/6425>]
5. Рудакова О.Ю. Организационное развитие в условиях кризиса//Экономические науки. - №34-2, 27.05.2015. — Режим доступа — [<http://novainfo.ru/article/3682>]
6. Барнаульский «Горэлектротранс» до сих пор не может выбраться из долговой ямы — 2013. — Режим доступа — [<http://info-vb.ru>]
7. ОПК поможет челябинскому «Полету» избежать банкротства — 01.02.2016 – Режим доступа — [http://vpk.name/news/148714_opk_pomozhet_chelyabinskomu_poletu_izbezhat_bankrotstva.html]
8. Филипова А.А. Глава Барнаульского горэлектротранса рассказал, почему за трамваями будущее. — 2016. — Режим доступа — [<http://politsib.ru>]

ШКОЛЬНИКОВА Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SHKOLNIKOVA E.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН КОРПОРАТИВНОЙ МОТИВАЦИИ В ТЕОРИИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

THE PHENOMENON OF CORPORATE MOTIVATION IN THE THEORY OF MODERN MANAGEMENT

Аннотация

Статья посвящена изучению феномена мотивации в теории современного управления. Рассмотрены разные взгляды на термин мотивация и выявлены неточности в определениях. Также было выявлено то, что в современном управлении все концепции мотивации ориентированы на использование уже имеющегося трудового и творческого потенциала человека и то, что не создаются условия для личностного развития и роста персонала. Таким образом, предложено рассматривать корпоративную систему мотивации, прежде всего, со стороны не материального мотивирования персонала.

Abstract

The article is devoted to the study of the phenomenon of motivation in the theory of modern management. Considered different views on the term motivation and the mistakes identified in the definitions. It was also revealed that in all the modern management concept of motivation focuses on the use of existing labour and creative potential of the person and that do not create conditions for personal development and growth of staff. Thus, it is proposed to consider corporate incentive system, first and foremost, not material motivation of staff.

Ключевые слова: мотивация, система мотивации, корпоративная система мотивации, корпоративная культура

Keywords: motivation, system motivation, corporate motivation system, corporate culture

На сегодняшний день в современных условиях, которые сложились на рынке труда, возрастает роль работника как личности. Следовательно, поменялось соотношение стимулов и потребностей, которые являются основными в системе стимулирования. Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что необходимым является формирование соответствующей меняющимся условиям системы мотивации, которая является главным и решающим фактором результата деятельности персонала в любой организации.

Мотивационными процессами сегодня интересуется весь современный менеджмент. Все компании сегодня ищут рычаги и механизмы разработки и внедрения эффективной системы корпоративного мотивирования [1]

Очень актуальным сегодня остается вопрос о формировании мотивационного механизма как фактор развития кадрового потенциала компании [2]. Многие теоретики связывают успех мотивации с наращиванием кадрового потенциала. При этом характерным явлением считается ситуация, когда мотивация изучается по отношению ко всем уровням и категориям сотрудников различных организаций. Так, например, в теории менеджмента мы встречаем много исследований, связанных с мотивацией менеджеров среднего звена в бюджетных учреждениях [3]. Также есть результаты научных исследований, связанных с особенностями и проблемами мотивации менеджеров крупных корпораций. Однако логическим утверждением большинства поисков становится факт повышения личной эффективности менеджеров в профессиональной среде за счет более грамотного мотивационного управления [4]. Исходя из таких наблюдений, мы можем сказать, что организационно-экономический механизм развития современных корпораций предусматривает изучение мотивации как основы формирования общей эффективности управления [5].

Однако при практическом подходе к разработке корпоративной системы мотивирования сталкиваются уже на теоретическом уровне с проблемой понимания данного термина. В науке управления, психологии, социологии и даже экономики мотивацию трактуют по-разному. Поскольку в специальной литературе существуют расхождения во взглядах по поводу содержания, вкладываемого в понятия «мотивация», «система мотивации», «корпоративная система мотивации», то данный вопрос требует особого рассмотрения.

Рассмотрим определение термина «мотивация» на различных профессиональных информационных порталах. Там сказано, что мотивация (от лат. *movere*) – это побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость. Чернов Игорь Владленович дает нам ответ, что же является основой в мотивации: «Основами системы мотивации в любой компании являются специфика трудовых отношений и режим рабочего дня; система мотивации складывается из системы вознаграждения, поощрения за стаж работы в компании и других видов стимулирования. Таким образом, ознакомившись с данными определениями, можно сделать вывод, что мотивация рассматривается здесь чисто психологическим и, по нашему мнению, является зауженным.

Также сайт <http://www.hr-portal> дает свое определение мотивации, но уже с точки зрения менеджмента - это комплексный подход к управлению персоналом, направленный на создание побудительных мотивов, целью которых является продуктивное выполнение сотрудником своих обязанностей. На сайте <http://www.bibliotekar.ru> такое определение, мотивация - это процесс стимулирования кого-либо (отдельного человека или группы людей) к деятельности, направленной на достижение целей организации. Мотивация необходима для продуктивного выполнения принятых решений и намеченных работ. Данные определения рассмотрены слишком поверхностно, не затрагивая внутренних личностных потребностей персонала.

Р. Оуэн и А. Смит считали деньги единственным мотивирующим фактором. Согласно их трактовке, люди - чисто экономические существа, которые работают только для получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища и так далее. То есть в основе разработки корпоративной системы мотивации должно лежать четкое понимание этого феномена, явления и процесса.

Все понятия имеют либо зауженное понимание, либо очень расширенное толкование. Так, например, Заказнов Андрей Владимирович считает, что на сегодняшний день в мире разработано и внедрено большое количество систем мотивации, учитывающих коллективные и индивидуальные показатели, цели и задачи, коэффициенты трудового участия и другие факторы. Также Витковская Анастасия – партнер и директор открытых программ бизнес-школы АМІ (Санкт-Петербург), считает, что система мотивации должна, так или иначе, соответствовать основным потребностям человека: начиная от потребностей и заканчивая самоактуализацией. Такие определения являются расширенными и не дают нам точного понимания, что такое система мотивации.

Рассмотрим ряд определений, которые дает нам автор Зеленов А.Д. Он в своих исследованиях отмечает, что мотивация (на организационном уровне) -

- это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей;
- это процесс формирования мотива;
- это внешнее воздействие на трудовое поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей;

- это создание таких условий, регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность самоотверженно трудиться, поскольку это для него единственный путь достижения своего оптимума в удовлетворении потребностей.

Вот, к примеру, такое определение дает нам сайт <http://www.emd.ru> система мотивации персонала – это один из наиболее действенных инструментов управления, позволяющих влиять на эффективность деятельности сотрудников и компании в целом. Настроенная в соответствии со стратегическими и тактическими ориентирами компании, система мотивации позволит менеджерам формировать необходимое поведение сотрудников, повысит производительность, заинтересованность и лояльность персонала. В данном определении даются инструменты и выделены некоторые главные моменты такие как: соответствие стратегическим и тактическим ориентирам компании и лояльность персонала. Но этого мало для того, чтобы дать верное объяснение корпоративной системе мотивации.

Автор Тодошева С.Т. дает упрощенное определение, мотивация – это использование действующих и формирование необходимых мотивов поведения человека в практике управления его деятельностью.

Однако мы видим, что ряд понятий объединены. Бондаренко В.В., Юдина В.А. Функция менеджмента и этап управленческого цикла, процесс побуждения себя самого или других работников или партнеров к деятельности для достижения целей организации. Зеленев А.Д. Это процесс сопряжения целей компании и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих, процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения общих целей.

В том числе ряд понятий имеют принципиальные отличия. Бондаренко В.В., Юдина В.А. Функция менеджмента и этап управленческого цикла, процесс побуждения себя самого или других работников или партнеров к деятельности для достижения целей организации.

Грибов В.Д. Побуждение человека или группы к активной и эффективной деятельности, использование мотивов поведения человека в управлении его деятельностью. Мотивация является одной из важнейших функций менеджмента.

На основании всех изученных трактовок мы сформулируем собственное авторское понимание. На сегодняшний день не существует общей единой корпоративной системы мотивации для всех работников.

При этом мы понимаем, что ни практический опыт управления персоналом, ни теория менеджмента сегодня не даёт полного понимания картины о связи отдельных сторон мотивации сотрудников и действительно эффективных методов управления ими. В научном мире вопросы, связанные с мотивацией персонала широко рассматриваются. Проведя анализ теории, можно говорить, что отсутствует система в адаптации классической теории мотивации к современным условиям.

Все рассмотренные выше трактовки мотивации отличаются одной особенностью: они ориентированы на эффективное использование уже имеющегося трудового и творческого потенциала человека и не создают условия для возрастания производительной силы персонала и его личностного развития. Получается, что работник и работодатель связан только потребностью в рабочей силе нанимателя и удовлетворением необходимых потребностей нанимаемых.

Предположим, что нам удалось разработать такую корпоративную систему мотивации, которая наиболее подходила бы определенной компании и соответственно имела бы больше плюсов, чем минусов. В такую мотивационную систему должны входить пункты такие, как:

- уникальность корпоративной системы мотивации;
- мотивация зависит от корпоративной культуры, позволяющей повысить эффективность работы персонала в соответствии со стратегией компании;
- мотивация должна быть рассмотрена с двух сторон таких как сам работник, который предлагает свой труд и работодатель, который организывает и контролирует трудовую деятельность подчиненных;
- применение закона Йерка – Додсона (1980г), в котором говорится о зависимости наилучших результатов от средней интенсивности мотивации.

Существует определенная граница за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов (оптимум мотивации); повышение роли человека (работника) в современном рабочем процессе, а следовательно и увеличение финансирования в человеческие ресурсы, что будет являться долгосрочным фактором конкурентоспособности и продолжительности жизни компании.

Давайте рассмотрим предполагаемые плюсы и минусы такой системы. Плюсы этой системы мотивации:

- учет потребностей работника;
- учет потребностей руководителя и компании;

- системный подход;
- помощь сотрудникам в достижении их целей;
- развитие у персонала лояльности к компании;
- экономия денежных средств, так как преимущественно применяется не материальная мотивация персонала;
- повышение прибыли компании;
- укрепление корпоративного имиджа компании.

К минусам следует отнести:

- невозможность подстроиться под каждого сотрудника;
- существует угроза низкой отдачей сотрудников, тогда важно выяснить, как работник позиционирует себя по отношению к компании и пересмотреть его мотивацию.

Таким образом, мы можем констатировать факт, что явление корпоративной мотивации крайне сложное. Феномен этого вопроса до сих пор не подлежит единому общепринятому мнению. Соответственно, вести поиск теоретических и практических предпосылок данного явления на сегодня актуально.

Список литературы

1. Башкатова Ю. И., Каптюхин Р. В., Звягина Л. В. Особенности мотивации персонала в современных корпорациях // Молодой ученый. 2014. №6.2. С. 3-5
2. Иконникова Л.В., Перезовова О.В. Мотивационный механизм как фактор развития кадрового потенциала компании // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов. 2015. С. 63 – 67
3. Липартия Н.Н., Перезовова О.В. Мотивация менеджеров среднего звена в бюджетных учреждениях как механизм повышения конкурентоустойчивости и социальной ответственности организации // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом: сборник статей и тезисов докладов X международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, редколлегия: А.А. Якушев, Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина. 2014. С. 183 – 187
4. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
5. Перезовова О.В. Организационно-экономический механизм развития современных корпораций / в сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 94 – 96.

ЮРИКОВ А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

YURIKOV A.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

PROBLEMS AND PECULIARITIES OF THE COMPANY'S CREATION IN THE MODERN ECONOMY

Аннотация

Данная статья описывает особенности, проблемы и перспективы ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации на современном этапе её экономического развития.

Abstract

This article describes peculiarities, problems and prospects of doing business in the Russian Federation at the present stage of its economic development.

Ключевые слова: создание, проблемы, предприятие, бизнес
Keywords: creation, problems, company, business.

В 1991 году Российская Федерация вступила на путь рыночных преобразований и в определенной мере в них преуспела. Государственное участие в экономике резко сократилось, а освободившееся место заняло частное предпринимательство. С течением времени экономические условия в стране становились лучше, отечественная бизнес-среда становилась более обширной и технологичной.

Современную экономическую ситуацию на 2017 год можно охарактеризовать как противоречивую. Противоречия были связаны со многими факторами. Так, например, экономический (рыночный) подход в формировании инновационной компетентности специалистов потребовал поиска новых управленцев [2]. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде стали основой нового витка в развитии предприятий [3]. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров способствовала появлению руководителей «нового» типа мышления и принятия решений [4]. Также ряд экономических событий легли в основу существенных перемен бизнес-среды.

События 2014-2016 годов накладывают отпечаток на сложившуюся картину бизнес-среды и России в целом. Но, прежде чем анализировать особенности открытия бизнеса в России, следует определить, что такое предпринимательство и какую роль оно играет для нашей страны.

Предпринимательство — это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в жизнедеятельности общественного производства и способ получения финансовых средств для обеспечения его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

1. собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
2. наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
3. индивидуального производителя («свободный» художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
4. государственного или муниципального служащего;
5. менеджера (управляющий чужим предприятием);
6. пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
7. занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность) [1].

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

Субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) могут быть:

1. граждане России и других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности;
2. юридические лица всех форм собственности, установленные законом [5].

После того, как у будущего предпринимателя появилась идея для создания собственного прибыльного бизнеса, наступает самый важный этап — его организация. В отечественных реалиях этот процесс связан с большим количеством мелочей, незначительных, на первый взгляд нюансов, которые способны, тем не менее, значительно осложнить этот процесс. Чаще всего организация предприятия бизнеса производится с нуля, а это значит, что у предпринимателя отсутствует опыт работы и ему нужно многому учиться. Первый шаг — это регистрация частного предпринимательства с последующим занесением в соответствующие реестры. Для этого нужно собрать перечень документов, означенных в законе «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпри-

нимателей» в соответствующий регистрирующий орган. В него входят:

1. заявление о желании получить государственную регистрацию;
2. протоколно заверенное решение и договор о создании организации;
3. подлинные экземпляры или заверенные у нотариуса копии учредительных документов

[6].

Если налоговая служба или любая другая организация требует дополнительные документы, нужно обратиться к статье 9 указанного закона, в которой четко регламентируется перечень документации, который имеют право требовать органы власти. Далее разрабатывается четкий и понятный бизнес-план, учитывающий все факторы, в том числе сезонные колебания прибыли, общее экономическое положение в стране, рынки сбыта и многое другое. Это поможет оптимизировать первичные расходы и получить кредиты по более выгодным ставкам.

Однако, несмотря на наличие четкого алгоритма создания бизнес-проекта, начинающий предприниматель сталкивается с рядом проблем, таких как:

1. Недостаток финансовых ресурсов.

Весьма значимой для бизнеса является проблема недостатка финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных, для расширения деятельности. По оценкам экспертов лишь малая часть - примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса сегодня удовлетворена, а в части микрокредитов (сумм до 300 тыс. рублей) - то и вовсе 10%. Особенно сложно получить кредит начинающему предпринимателю;

2. Административные барьеры.

Одним из факторов, вызывающим многочисленные нарекания предпринимателей, является избыточное государственное регулирование деловой активности - так называемые административные барьеры. Следуют отметить значительное число проверок предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях;

3. Уровень налогообложения, сложность налоговой и бухгалтерской отчетности.

Одной из значимых проблем бизнеса предприниматели по-прежнему отмечают уровень налогообложения. Много нареканий вызывает и существующая громоздкая система заполнения налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности;

4. Проблема нежилых помещений для предприятий.

Наиболее актуальной для бизнеса является проблема доступа к недвижимому имуществу. Существует значительный дефицит приспособленных для осуществления предпринимательской деятельности нежилых помещений. Именно этот фактор во многом сдерживает развитие инновационного и производственного предпринимательства;

5. Потребность в деловой информации.

Предприятия нуждаются в своевременном получении полной и достоверной деловой информации о различных аспектах ведения бизнеса для нормального функционирования на рынке, для принятия управленческих решений [7].

Решением этого ряда проблем необходимо заниматься комплексно с двух сторон:

1. Государству следует максимально упростить процедуру налогообложения малого бизнеса, щадяще относиться к бизнес-проектам на стадии открытия, повышать финансовую грамотность населения, привлекая в бизнес перспективные кадры, а также всячески субсидировать уникальные и общественно-значимые бизнес-проекты.

2. Начинающему предпринимателю, прежде чем открывать юридическое лицо, необходимо досконально изучить налогообложение и законодательство РФ, рынок предполагаемого сбыта товаров или услуг, сформировать перечень надежных источников финансирования и оценить все предпринимательские риски.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что организовать предпринимательскую деятельность в России возможно, и алгоритм соответствующий имеется, однако комплекс из внутренних и внешних факторов сильно затрудняет новичку в бизнес-среде реализовать себя и пополнить отечественный рынок качественными, доступными и конкурентоспособными товарами и услугами.

Если диалог между предпринимателем и государством будет налажен, количество препятствий на пути к реализации бизнес-идей и новых поступлений налогов в государственный бюджет будет неуклонно сокращаться. Необходимо помнить, что самым главным налогоплательщиком в любом государстве является малый и средний бизнес.

Список литературы

1. Ассоциация предпринимателей [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://business-shahty.ru/support/problems/>
2. Перезовова О.В. Экономический (рыночный) подход в формировании инновационной компетентности специалистов / Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика: Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152 – 155
3. Перезовова О.В. Проблемы реализации личной эффективности менеджеров в профессиональной среде / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 4. С. 126 – 130.
4. Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров / Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. №2. С. 144-150
5. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
6. Портал о малом бизнесе [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.malyi-biznes.ru/organizaciya/organizaciya-malogo-biznesa-v-rossii-i-osobennosti-sozdaniya-sobstvennogo-predpriyatiya/>
7. Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 №129-ФЗ

ЯКУНИНА Ю.С., САЛЫКОВА М. М.

ФГАОУ ВП «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ)
г. Челябинск

YAKUNINA Y.S., SALYKOVA M.M.

«South Ural State University» (National Research University)
Chelyabinsk

ПОТЕНЦИАЛ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА СТРАН ЕАЭС В РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ⁵

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы евразийской интеграции в рамках реализации концепции «Экономический пояс Шелковый путь» и интеграционного проекта Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС), обозначен транспортно-логистический потенциал стран-участниц ЕАЭС как связующего звена товародвижения из КНР в страны Западной Европы. А также обозначены транспортные маршруты в рамках развития транспортного коридора «Европа – Западный Китай».

Abstract

The paper deals with the Eurasian integration in the framework of the concept of «economic zone Silk Road» project and the integration of the Eurasian Economic Community (EAEC), denoting the transport and logistics potential of the countries participating in the EAEC as a link in the movement of goods from China to Western Europe. Also designated transport routes within the transport corridor «Europe – Western China».

Ключевые слова: евразийская интеграция, концепция «Экономический пояс Шелковый путь», Евразийский экономический союз, транспортно-логистический потенциал, транспортный коридор

Keywords: Eurasian integration, the concept of «economic zone Silk Road», the Eurasian Economic Union, the transport and logistics potential transport corridor

Конец 2013 года стал отправной точкой активного развития евразийских проектов России и Китая: активное создание Евразийского экономического союза и развития концепции «Экономический пояс Шелкового пути».

⁵ «Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление №211 от 16.03.2013 г.), соглашение № 02.А03.21.0011”.

В мае 2014 года подписан Договор о создании Евразийского экономического союза, интеграционного проекта инициированного лидерами России, Казахстана и Беларуси. Данный интеграционный проект становится одним из важнейших проектов для России, важность которого была определена главой российского правительства в 2012 году В.В. Путиным в статье «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня». В данной статье автор подчеркивает, что ЕАЭС «способен стать одним из полюсов современного мира и сыграть роль эффективной связки между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом» [3].

В сентябре 2013 года Председатель КНР Си Цзиньпин заявил о стратегической концепции создания «экономического пояса шелкового пути», главной целью которого создание новой модели регионального сотрудничества. При этом заявленный проект «экономического пояса» не является проектом интеграционного сотрудничества и не предполагает разрушения существующих механизмов региональных связей [2, 4].

Концепция «Экономический пояс Шелкового пути» - это всесторонний проект, который охватывает регионы с населением около 3 млрд человек. С другой стороны, в рамках данного проекта, по мнению китайской стороны, возможно создание евразийской экономической зоны, которая будет включать Китай, Центральную Азию и Европу, а соответственно взаимодействие Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС), Таможенного союза Россия, Казахстан, Белоруссия и проекта «Новый шелковый путь». Значимым преимуществом этой концепции – значительные финансовые ресурсы. Как известно, в рамках концепции «экономический пояс Шелкового пути» европейские страны заключили с КНР ряд взаимовыгодных инвестиционных проектов по развитию инфраструктуры стран в сфере транспорта, торговли, науки и техники, возобновляемой энергетике, науки и техники, сельского хозяйства и туризма. С целью развития инфраструктуры, а также экономических и культурных отношений между странами Шелкового пути, КНР и странами Восточной Европы предполагаются суммарные вложения в проект «экономический пояс шелкового пути» 22,1 трлн долл., что доказывает глобальные масштабы данного проекта [1].

На фоне развития глобальных инфраструктурных проектов Евразийский экономический союз способен послужить продвижению экономических интересов России в сложившейся международной экономической конъюнктуре.

Стратегия дальнейшего позиционирования России и ЕАЭС в международной торговой системе должна учитывать сопряжения ЕАЭС и концепции «Экономический пояс Шелкового пути», а также предусматривать выход на масштабное торгово-экономическое соглашение ЕАЭС-КНР.

Перспективы и возможности проекта концепции «Экономический пояс Шелкового пути» очень важны для развития экономики России и экономик государств ЕАЭС, а также в целом для развития евразийской интеграции.

Необходимо отметить, среди стран ЕАЭС самый высокий уровень сотрудничества с Китаем в инвестиционной сфере наблюдается у Казахстана. Однако объем привлеченных инвестиций из Китая в РФ вырос, а их удельный вес в общем объеме инвестиций в РФ вырос с 0,2 % до 5,6 % [5].

Инвестиционное сотрудничество ЕАЭС с Китаем представляет собой преимущество участие Китая в деятельности казахстанских и российских компаний, также определенный интерес представляет Кыргызстан.

В настоящее время, Китай рассматривается как важнейший внешнеторговых партнер стран ЕАЭС. Экспорт из стран ЕАЭС в Китай с 2007 года вырос в 2 раза, импорт из Китая в страны ЕАЭС увеличился на 3 раза [5].

Товарооборот между Китаем и Россией в 2010 году составил 59,3 млрд долл., в 2015 году он увеличился до 100 млрд долл., а к 2020 году достигнет 200 млрд долл., заявила в своем выступлении таможенный советник Посольства КНР в РФ Чжан Цзянь.

Таким образом, страны ЕАЭС и КНР, как инициатор реализации концепции «Экономический пояс Шелкового пути», заинтересованы в реализации совместных инфраструктурных транспортно-логистических проектов, для наращивания торгово-экономических взаимоотношений. А для экономики России трансконтинентальный транспортный коридор «Европа-Западный Китай» может стать новым источником роста экономики.

Статистика торговли ЕС и Китая по видам транспорта в стоимостном выражении представлена в таблице.

Таблица – Статистика торговли ЕС и Китая по видам транспорта [5]

Вид транспорта	В процентах от общего товарооборота
Морской транспорт	61,9 %
Авиатранспорт	24,5 %
Автотранспорт	6,3 %
Железная дорога	0,8 %
другие	6,5 %

Морской путь в Европу через Суэцкий канал пользуется гораздо большим спросом, чем существующие железнодорожные пути. Протяженность морского маршрута составляет 24 тыс. км, а доставка грузов занимает 40 -50 суток.

По оценкам экспертов ЦМТ Москвы, в среднем транспортировка контейнера из Шанхая в Роттердам морским путем в 2014 г. обходилась в 2 раза дешевле перевозки железнодорожным путем до Варшавы при сопоставимых сроках доставки.

В 2015 г. стоимость фрахтовых перевозок продолжила уменьшаться в силу рыночных причин: снижения спроса на грузоперевозки, увеличения количества крупнотоннажных судов на данном маршруте.

Товарное наполнение торгового потока Китай-Европа представляется возможным за счет переориентации части морских перевозок на сухопутные маршруты, в частности на ж/д как приоритетный вид транспорта для наиболее протяженных маршрутов.

Использование транспортно-логистического потенциала РФ и оптимизация маршрутов может достигаться в случае контейнерных перевозок путем комбинирования различных видов транспорта. Это позволит сокращать сроки и стоимость доставки грузов.

Так, наиболее разработанными маршрутами из Восточного Китая в Западную Европу, проходящими через Россию, являются:

Шанхай – Владивосток/Находка – Санкт-Петербург – Роттердам, совмещающий транспортировку по Японскому морю, по Транссибирской железнодорожной магистрали и Балтийскому морю;

Шанхай – Алма-Ата – Оренбург – Санкт-Петербург – Роттердам, пересекающий весь Китай, Казахстан и европейскую часть России по железной дороге и выходящий к Балтийскому морю [1].

Альтернативные маршруты задействуют также автомобильные дороги, порты Каспийского моря, выходят к Балтийскому морю через Прибалтийские государства.

Среди масштабных инфраструктурных проектов активно идет строительство Транспортного коридора «Европа – Западный Китай». Длина трассы составит 8400 км, она соединит Санкт-Петербург, Москву, Нижний Новгород, Казань, Оренбург, Актобе, Кызылорду, Алма-Ату, Хоргос, Урумчи, Ланьчжоу, Чжэнчжоу и Ляньюнган. По территории России пройдет около 2200 км дороги, Казахстана – 2800 км, Китая – 3400 км. На сегодняшний момент активно идет строительство следующих участков автомагистралей:

– участок – *от Санкт-Петербурга до Москвы* – платная дорога М-11. Стоимость строительства всей трассы оценивается в 373 млрд. руб. Две секции из семи построены и функционируют: участок на выходе из Москвы через аэропорт Шереметьево до Солнечногорска;

– участок магистрали *по территории Татарстана* – 297-километровая автодорога Шали–Бавлы. Создание трассы по новому направлению даст толчок для инвестиционной активности, в рамках которого появятся промышленные, логистические, рекреационные объекты;

– участок в *Республике Башкортостан* (в стадии проекта) – 282-километровый участок международного транспортного коридора начнется от п. Бавлы пройдет до г. Кумертау: здесь уже разрабатываются проекты. Стоимость проекта – 156 млрд руб.

– участок магистрали *в Оренбургской области* – маршрут трассы в 172 км пройдет в обход Оренбурга и до границ с Казахстаном.

Таким образом, готовность российского участка от Санкт-Петербурга до границ с Казахстаном планируется к 2023 г., отдельные его участки запустят уже к 2018 г. Кроме того, до 2020 г. будет проведена реконструкция автодороги М-1 «Беларусь», которая обеспечит прямой выход грузов в Республику Беларусь и страны Западной Европы. В зоне формируемого коридора проживает почти треть населения и производится более 40% ВВП РФ.

На территории Казахстана участки пути уже формируются. На данной территории трасса пройдет через всю страну с севера на юг до крупного промышленного центра Шымкет на восток вдоль южной границы до КНР. Общая протяженность дороги составит 2,7 тыс. км. В результате транзитный

транспорт из Казахстана сможет выходить не только в РФ и КНР, но и в страны Южной Азии через Узбекистан и Киргизию.

На территории Китая дорога построена: от границ с Казахстаном она проходит через города Урумчи, Ланьчжоу, Чжэнчжоу и приходит в порт Ляньюньган на восточном побережье КНР: общая протяженность трассы составляет 3,4 тыс. км [2, 5].

На сегодняшний день железнодорожные перевозки представляются наиболее приоритетным видом транспорта для поставок товаров на расстояния свыше 1500 км.

Основным мотивом для перехода китайских экспортеров с фрахта на сухопутные транзитные пути через страны ЕАЭС может стать:

- сокращение срока транспортировки.
- отсутствие таможенных границ между странами Союза.

На сегодняшний день необходимо отметить, что происходит активное освоение КНР железнодорожных маршрутов. Выделим основные:

– новое грузовое ж/д сообщение между городом Гуанчжоу и российским технопарком Ворсино (Калужская область).. Протяженность маршрута – более 11 тыс км., на преодоление такого расстояния грузовые составы тратят не более 2х недель. Доставка грузов по новому маршруту в 5 раз дешевле, чем авиасообщение и на 30 дней быстрее чем морским сообщением.

– ж/д маршрут из г. Иу в Челябинск (протяженность – 7 200 км.), дорога занимает 1 неделю. Новый маршрут в 5 раз дешевле, чем доставка грузов в Челябинск авиатранспортом.

– ж/д маршрут из Харбина в Гамбург. Протяженность маршрута 9820 км, время в пути – 15 дней. Необходимо отметить, что данный маршрут предполагает еженедельную отправку грузов из КНР в Гамбург. Данный маршрут отличается низкими логистическими издержками. Очевидно, что выгоду от маршрута получают страны, расположенные вдоль пути – РФ, Беларусь и Польша.

– ж/д маршрут Чунцин -Дуйсбург (Германия) запущен в 2015 году, и к настоящему времени отправлено 156 поездов с грузами для РФ и Европы, 89 составов в направлении Чунцина.

Поэтому ключевыми аспектом становится развитие современной транспортно-логистической инфраструктуры на территории РФ и других стран ЕАЭС, способной обслуживать товаропоток Китая-Европа и внутренний товаропоток.

Основной инфраструктурный проект, который в данный момент уже в стадии реализации – международный транспортный коридор «Западная Европа – Западный Китай» на территориях России, Казахстана и Китая. Необходимо отметить, что только совместная работа над данным проектом трех стран позволит, во-первых, в срок реализовать данный проект (планируемый срок окончания 2023 год) и во-вторых даст явные экономические выгоды для всех стран-участниц.

Страны-члены ЕАЭС и в частности РФ можно рассматривать в качестве наиболее перспективных с точки зрения развития транспортных коридоров из Китая в Европу.

Но необходимо, четко понимать и о проблемах в сфере транспортной логистики. К ним, в частности, относятся высокая стоимость железнодорожных перевозок, отличие железнодорожной колеи от других стран, длительность таможенных проверок.

В автодорожной инфраструктуре – низкое качество автомобильных дорог, высокий износ основных фондов, низкая пропускная способность российских автомагистралей.

Без решения данных проблем РФ рискует оказаться исключенными из инфраструктурной сети, развитие которой планируется в рамках концепции «Экономического пояса Шелкового пути».

Список литературы

1. Комаров, Д. Новый шелковый путь: как Китай изменит экономическую карту мира / Д. Комаров // [Южный Китай. – 2015. – 25 марта.](http://south-insight.com/shelk) – <http://south-insight.com/shelk>
2. Первухин, В.В. «Новый Шелковый путь». Обзор о материалах экспертов из России, Китая и Казахстана / В.В. Первухин // Энергетическая политика. – 2014. – № 3.
3. Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известие. – 1 января 2012 г.: URL: <http://izvestia.ru/news/502761>
4. Савин, Л. Новый шелковый путь и евразийская интеграция / Л. Савин // Информационно-аналитический портал «Геополитика» – <http://geopolitica.ru/article/novyy-shelkovyy-put-i-evraziyskaya-integraciya#.VnYn0sQXfic>
5. Экономический пояс евразийской интеграции. Доклад о путях реализации проекта сопряжения интеграции Евразийского экономического союза и Экономического пояса «Шёлкового пути» / Алиев Т. М. и др.; под научной редакцией к. э. н. Кадочникова П. А., д. э. н. Саламатова В. Ю., чл.-корр. РАН, д. э. н. Спартака А. Н. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ITI, 2016 – 200 с

СЕКЦИЯ 4. О ПРАКТИЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АВТОМОНОВА А.Е., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

AVTOMONOVA AE., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ АНГЛИЙСКИХ И РУССКИХ ПОСЛОВИЦ И ПОГОВОРК

PHENOMENON OF «TIME» IN INTERCULTURAL COMMUNICATION IN THE LIGHT OF ENGLISH AND RUSSIAN PROVERBS AND SAYINGS

Аннотация

В приведенной ниже статье на основании некоторых английских и русских пословиц и поговорок рассматривается феномен «время», раскрывается его характер, направленный на отображение жизненного уклада общества.

Abstract

The following article on the basis of some of the English and Russian proverbs and sayings of the phenomenon of «time», revealed his character, aimed at mapping the way of life of society.

Ключевые слова: феномен «время», пословицы, поговорки в межкультурной коммуникации.

Keywords: the phenomenon of «time», Proverbs, sayings in intercultural communication.

Вре́мя – одно из основных понятий философии и физики, условная сравнительная мера движения материи, а также одна из координат пространства-времени, вдоль которой протянуты мировые линии физических тел. В философии – это необратимое течение (протекающее лишь в одном направлении – из прошлого, через настоящее в будущее, внутри которого происходят все существующие в бытии процессы, являющиеся фактами.

Во всех странах Земли есть время соответствующее своему поясу, но для всех смысл времени одинаков: в Испании «*Tiempo*», в Германии «*Zeit*», во Франции «*Temps*» [2].

Если обратиться к словарям, то понимание времени очень велико. Например, в словаре Ожегова С.И и Н.Ю Шведовой понятие «время» определяется как:

1. Продолжительность, длительность чего-нибудь, измеряемая секундами, минутами, часами.
2. Промежуток той или иной длительности, в который совершается что-нибудь, последовательная смена часов, дней, лет (отрезок времени)
3. В грамматике: категория глагола, специальными формами относящая действие в план настоящего, прошлого или будущего [3].

Любой язык богат своими пословицами, поговорками, крылатыми выражениями, которые непосредственно создавались многовековыми поколениями, совершенствовались, развивались, некоторые даже устаревали в течении времени и даже столетий, тем самым являлись частью жизнью народа, их мыслей и характера. Данная работа посвящена изучению английских и русских пословиц и поговорок, являющихся национальных особенностей восприятия феномена «время».

Актуальность указанной темы исследования выражается в необходимости выявления

специфического и общего понятия феномена «время» на основании русского и английского языков, поговорок и пословиц, что поспособствует понятию национального мировоззрения и мировосприятия.

Не смотря на исконно национальное происхождение пословиц и поговорок любого народа, что является отличительной особенностью. Можно встретить определенное количество фактов заимствования. Такие как: «*Time heals wounds*» – «Время врачует раны» [5].

В английском фольклоре есть множество пословиц и поговорок с феноменом «время»:

«*Procrastination is the thief of time*» – (досл. Промедление – похититель времени)

«*What may be done at any time will be done at no time*» – (досл. То, что может быть сделано в любое время, не будет сделано вообще никогда)

«*Better three hours too soon than a minute too late*» – (досл. Лучше три часа прождать, чем на одну минуту опоздать)

«*Time and tide wait for no man*» – (досл. Время и прилив никого не ждут)

«*Time rolls his ceaseless course*» – (досл. Время беспрестанно стремится вперед)

«*He that has time has life*» – (досл. У кого есть время, у того есть жизнь)

«*An ounce of gold will not buy an inch of time*» – (досл. На унцию золота не купить дюйм времени) [6].

«*A wise person does at once, what a fool does at last*» – (досл. Мудрец делает незамедлительно то, что глупец делает в последний момент)

«*Happy the man and happy he alone who calls today his own*» – (досл. Счастлив лишь тот, кто распоряжается сегодняшним днем)

«*If you want time, you must make it*» – (досл. Если вам не хватает времени, найдите его, освободите его)

«*Take time by the forelock*» – (досл. Хватайте время за чуб)

«*Lost time is never found again*» – (досл. Потерянное время не вернуть)

«*Wasting time is robbing oneself*» – (досл. Напрасно тратя время, ты обкрадываешь самого себя)

«*Time tries the truth*» – (досл. Правда временем проверяется)

«*Time is a great healer*» – (досл. Время – лучший лекарь)

«*Love makes the time pass. Time makes the love pass*» – (досл. В любви время летит незаметно. Но любовь со временем проходит)

«*He that neglects time, time will neglect*» – (досл. Тот, кто пренебрегает временем, будет предан забвению)

«*Time covers and discovers everything*» – (досл. Время все скрывает и все обнаруживает) [1].

В русском языке , также имеется много пословиц и поговорок, посвященных феномену «время».

«Делу время – потехе час» – учит нас тому, что не нужно попросту тратить время.

«Век долгоден да час дорог» – напоминает нам о ценности времени. Если каждый час проводить с пользой, то и вся жизнь будет наполненной.

«Час упустишь – годом не наверстаешь» – здесь уделяется внимание своевременности каждого дела (наверстать здесь употребляется в значении нагонять)

«Обещанного три года ждут» – например, отсудить деньги , данные в долг, а следовательно можно еще ждать и надеяться вернуть обещанное.

«Улита едет, когда то будет» – даже когда ты движешься очень медленно, ты все равно окажешься дальше того, кто стоит на месте.

«Всякому овощу свое время» – Не торопи события и не упускай возможности. Делай все вовремя.

«Солнышко всходит часов не спрашивает» – говорит нам о том, что даже если у нас плохое настроение или что то не успеваем , солнце все равно взойдет как ему положено.

«Время, как воробей, упустишь – не поймаешь» – не нужно напрасно тра-

тить свое время.

«Время разум дает» – всё приходит со временем.

«Время – судья» – В течение жизни, время расставит все на свои места.

«Поспешишь – людей насмешишь» – Не торопись, иначе будешь насмешищем [4].

В данной работе были изучены английские и русские пословицы и поговорки, являющиеся отражением национальных особенностей восприятия феномена «время», этими двумя культурами. В ходе сравнения наблюдались сходства и различия образа мышления и образа жизни русскоговорящих и англоязычных народов. Анализ отработанных пословиц и поговорок, безусловно, является не полным, как и сам их набор и указывает на пословицы и поговорки рассматриваемых народов и несомненно могут дать понимание национальных особенностей.

Список литературы

1. Англо-русский словарь. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.babla.ru> (дата обращения: 11.11.2016).
2. Конструкции времени и естествознания: на пути к пониманию феномена времени. Часть 1. Междисциплинарное исследование – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1996. – 304 с.
3. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. [Электронный ресурс]. URL: <http://slovarozhegova.ru> (дата обращения: 11.11.2016).
4. Русско-английский словарь пословиц и поговорок [Электронный ресурс]. URL: <http://englisch-infoblog.ru> (дата обращения: 11.11.2016).
5. Сборник народной мудрости: [Электронный ресурс]. URL: <http://sbornik-mudrosti.ru> (дата обращения: 11.11.2016).
6. EnglishDom [Электронный ресурс]. URL: <https://www.englishdom.com> (дата обращения: 11.11.2016).

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ALEKSANDROVA L.E.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЗНАНИЕ ОКУЛЕСИКИ В УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

OCULESICS – THE LANGUAGE OF EYES IN THE COMMUNICATION OF PEOPLE

Аннотация

В данной статье рассматривается такой компонент невербального общения, как окулесика. Невербальное общение играет очень важную роль в жизни любого человека. Любые коммуникативные контакты эффективны не только с точки зрения понятности речи собеседника, но и тем, насколько верно интерпретируется визуальная информация, т.е. взгляды, мимика, жесты, темп и тембр речи партнера. Глазное или же визуальное поведение человека в ситуации общения является чрезвычайно информативным и значимым.

Abstract

This article discusses a component of nonverbal communication, as oculusics. Nonverbal communication plays a very important role in the life of any person. Any communicative contacts effective not only from the point of view of understandability of the speech of the interlocutor, but by how faithfully interprets visual information, ie, looks, facial expressions, gestures, tempo, and timbre of the speech partner. Eye, or visual behaviour of a person in a situation of communication is extremely informative and meaningful.

Ключевые слова: невербальное общение, коммуникация, окулесика.

Keywords: non-verbal communication, communication, okulesika.

В настоящее время в связи с политическими и социально-экономическими изменениями в обществе, в эпоху расширения межнациональных и углубления кросс-культурных отношений, в эпоху бурного развития науки и техники, в эпоху «глобализации – существенного увеличения непосредственного пространства, поля возникновения, осуществления, воздействия последствий акций в различных областях жизнедеятельности (П. Гречко) [4, с. 10], назрела необходимость помочь студентам экономических специальностей удовлетворить потребности в межличностном общении с представителями различных культур.

Знания собственно вербального кода (т.е. языка) и правил его использования оказываются недостаточны для успешного общения с носителем того или иного языка, необходимо еще овладеть внекодowymi знаниями, вернее, тем, что принадлежит невербальным кодам культуры того культурного сообщества, для которого используемый язык является родным (Д.Б. Гудков). Невербальные средства являются вспомогательным компонентом общения, подготавливающие, сопровождающие и комментирующие речь, вскрывая ее глубинное значение для общающихся деловых партнеров [3, с. 111].

Одним из невербальных средств общения являются глаза. Глаза, части глаз и выражения глаз имеют особое значение в невербальной передаче эмоций человека и в отражении различной информации. Поэтому существует специальная наука о языке глаз и интерактивном глазном или визуальном поведении собеседников по коммуникации, которая называется окулесикой [7].

В течение многих столетий люди задумывались над ролью взгляда и его влиянием над поведением человека. Взгляд способен выражать разнообразные чувства и эмоции человека. Взгляд может быть суровым, грозным, пронзительным, холодным, выражая отчужденность или агрессивность, теплым и нежным, выражая симпатию или любовь, тревожным, задумчивым, измученным, выражая озабоченность чем-либо.

Глаза являются важным органом во многих отношениях: физиологическом, психологическом, социальном и религиозном. В связи с этим представители различных культур разрабатывают типовые модели визуального поведения и стереотипные языковые способы говорить о них [8]. Из различных историй, легенд и мифов разных народов мы узнаем о трагических судьбах людей, которые были наказаны богами за непослушание, за то, что они смотрели туда, куда им смотреть не разрешалось. Так, например, можно вспомнить легенду об античном певце Орфее, который спустился в подземное царство за своей женой Эвридикой, погибшей от змеиного укуса. Его искусная игра на кифаре, музыка и пение растрогали владыку этого царства Аида и Орфей убедил его отпустить умершую Эвридику назад на Землю. Но нарушив запрет не смотреть на следовавшую за ним жену, оглянувшись, он навсегда потерял ее [7].

Благодаря стереотипным моделям визуального поведения и их невербальным реализациям при коммуникации передается множество сообщений, выражаются различные чувства и осуществляются воздействия. Об этом гласят и русские пословицы: *«Не на то глаза, чтобы текла слеза»*, *«Глаза по ложке, а не видят ни крошки»*, *«Глаза лучистые, да мысли нечистые»*, *«Человека по глазам видно»*, *«Глаза – зеркало души»* [6]. Являясь произведениями устного народного творчества, корни которых уходят в далекое прошлое, пословицы и поговорки позволяют обучаемым соприкоснуться с культурой страны изучаемого языка [2, с. 55].

Знаки, которые передаются через язык глаз, зависят от таких признаков, как интенсивность, длительность, статичность и динамичность взгляда. В окулесике различают следующие виды взглядов и визуального поведения людей в диалоге [9]:

- односторонний взгляд, т. е. взгляд одного собеседника на другого;
- взгляд в лицо – взгляд одного человека на лицо другого;
- прямой взгляд – непосредственно в глаза собеседника;
- совместный взгляд – взгляд партнеров по коммуникации друг другу в лицо;
- контакт глаз или визуальный контакт – оба собеседника осознанно смотрят в глаза друг друга;
- избегание взгляда – ситуация, при которой один из участников диалога (или оба) старается избежать взгляда в глаза со стороны собеседника;
- пропуск взгляда – без явного намерения избежать контакта глаз, не смотреть на партнера.

В некоторых культурах, в особенности в тех, в которых опускаются высказывания о своих чувствах и переживаниях, глаза, взгляд и их выражения являются важным средством коммуникации.

К таким культурам относятся азиатские культуры (японская, малайская и филиппинская), в которых понимающий взгляд выполняет важную роль. При вербальной коммуникации в данных культурах речь, как правило, носит спокойный характер, свободный от эмоциональных элементов. Но при этом предполагается, что каждый человек в диалоге относится к своему собеседнику с вниманием: следит за выражением глаз и лица, за жестами и за другими невербальными средствами коммуникации.

В русской и европейской культуре принято смотреть говорящему непосредственно в глаза. Если слушателю понятна излагаемая информация, то он обычно кивает и периодически отводит либо опускает глаза. Если слушателю неинтересно то, о чем ему рассказывают, его глаза не смотрят на собеседника. В таких случаях обычно говорят, что глаза «бегают по сторонам» или уставлены в одну точку («отсутствующий взгляд»). Когда слушатель заинтересован в том, что ему рассказывают, его глаза чуть расширены и характеризуются как живые и яркие, глаза «блестят» или «горят».

Когда человек щурится, он уменьшает открытую область глаз и это предоставляет ему возможность сконцентрировать свое внимание на объекте или человеке. Раскрытые глаза связаны с удивлением и с желанием узнать что-либо.

Глазное поведение тесно связано с жестовым поведением. Сощуриться или смотреть прямо в глаза можно только при статичных позах, задумываясь над чем-либо или уходя в себя, человек не только закрывает глаза, но и прекращает всякую жестикуляцию вообще, подмигивание обычно сочетается с приветливой или хитрой улыбкой.

Между представителями высококонтактной и низкоконтактной культуры прослеживаются значительные межкультурные различия, связанные с значением взгляда в общении. Южные европейцы, в отличие от северных, характеризуются высокой частотой и большей продолжительностью взгляда. Так, с позиции итальянцев или испанцев, прямой взгляд в глаза партнеру по коммуникации либо просто рассматривание окружающих является нормой, в то время как англичане или северные немцы считают данное визуальное поведение оскорблением.

В деловом общении с немцами ценится визуальный контакт, поэтому на переговорах необходимо смотреть немецкому партнеру в глаза. Так, известные немецкие писатели И.В. Гете и К.Ф. Геббель говорили о глазах следующее: «*Das Auge war vor allen anderen das Organ, womit ich die Welt faßte*», «*Das Auge ist der Punkt, in welchem Seele und Körper sich vermischen*» [11].

Также различия при визуальном общении могут возникнуть и между представителями высококонтактных культур. Так, например, для русских говорящим является именно выразительный взгляд, тогда как японцы стараются его избегать. Этикет Японии запрещает смотреть в глаза собеседнику при общении: лекторы смотрят не на аудиторию, а отводят взгляд в сторону, подчиненный опускает глаза в пол и улыбается при получении выговора. При коммуникации японцы направляют свой взгляд в область шеи, что может вызывать у европейцев чувство отсутствия контакта с собеседником. Пристальное внимание и интерес к получаемой информации характеризуется прикрытыми глазами с наклоненной головой вперед. Представитель европейской культуры может быть не готов к такому отстраненному, с точки зрения европейских стандартов, поведению.

В некоторых государствах (Ближний Восток, Северная Африка, Турция, Грузия, Армения) запрет на взгляд носит гендерный характер: мужчины имеют право смотреть в сторону любого пола, в то время как прямой взгляд женщины в сторону мужского пола является абсолютно недопустимым. Женщины при общении с мужчинами, как правило, опускают глаза либо смотрят на собеседника вскользь, не задерживая взгляд на его лице.

Визуальный контакт особо важен для установления социальных отношений. Успех человека в значительной степени зависит от того, насколько грамотно он использует свой взгляд. Как показывают опыты, благодаря взгляду можно улучшить отношения с другими людьми. С этой целью при коммуникации необходимо смотреть друг на друга не менее 60-70% от общего времени общения [10]. Итак, «участвуя в акте межкультурной коммуникации, человек не может обойтись без паралингвистических (кинестических) средств, т.е. средств, делающих речь более естественной, эмоционально окрашенной» [1, с. 142].

Таким образом, знание языка глаз в коммуникации позволит наиболее верно интерпретировать позицию собеседника: можно будет понять, как оценено то, что говорит партнер по общению – с враждебностью или одобрением, откровенен собеседник или замкнут, занят самоконтролем или скучает, а также не допустить коммуникативной неудачи при общении с представителями разных культур. Знание только иностранного языка не гарантирует успех в межкультурной коммуникации. Знания же социокультурного фона открывают доступ партнерам по общению к духовному богатству представителей иных культур, позволяют им оценить вклад различных культур в развитие цивилизации, способствуют развитию позитивного отношения к партнерам по общению, являющимися пред-

ставителями других культур [3, с. 113]. Чтобы комфортно чувствовать себя в глобальном и информационно-образовательном пространстве, студенты должны владеть социокультурными знаниями. От того, насколько глубоки их знания, а также навыки и умения поддерживать общение с партнерами, выразить свое отношение к делу, будет зависеть и успех в деловом сотрудничестве [5, с. 45].

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
2. Жаркова Т.И. Русские и немецкие пословицы и поговорки в деловом общении / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2013. – № 11. – С. 51-55. – С. 51-55.
3. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
4. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
5. Жаркова Т.И. Феномен «Дом» в межкультурной коммуникации сквозь призму французский и русских пословиц и поговорок / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2016. – № 10. – С. 45-50.
6. Жуков В.П. Словарь русских пословиц и поговорок / В.П. Жуков. – М.: Советская энциклопедия, 1967. – 535 с.
7. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Г.Е. Крейдлин. – М.: Новое литературное обозрение, 2002. – 592 с.
8. Межкультурный менеджмент: учебное пособие / В.А. Пушных, М.С. Ерёменко. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 180 с.
9. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. – М.: Слово, 2000. – 624 с.
10. Глаза как зеркало мимики: функциональная нагрузка взгляда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/articles/273559/> (Дата обращения: 26.10.2016).
11. Aphorismen, Zitate, Sprüche und Gedichte [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.aphorismen.de/suche?f_thema=Augen (Дата обращения: 26.10.2016).

АЛЕКСАНДРОВА Л.Е., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ALEXANDROVA L.E., PISMENNIY E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТНЫХ НОРМ В РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУРАХ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОЦЕССА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

PECULIARITIES OF THE ETIQUETTE NORMS IN DIFFERENT CULTURES AS AN ELEMENT OF THE PROCESS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Этикет является важной составляющей как культуры человека, так и современного социокультурного пространства в целом. Знание правил поведения и этикетных норм способствуют предотвращению конфликтных ситуаций при межкультурном общении. Данная работа рассматривает и анализирует различия этикетных норм в различных культурах в контексте процесса межкультурной коммуникации.

Abstract

Etiquette is an important part of both human culture and the modern socio-cultural space as a whole. Knowledge of the rules of conduct and etiquette norms contributes to prevention of conflict situations in in-

tercultural communication. This paper considers and analyses the differences of the etiquette norms of various cultures in the context of intercultural communication.

Ключевые слова: этикетные нормы, правила поведения, межкультурная коммуникация, деловая культура.

Keywords: etiquette norms, rules of behavior, intercultural communication, business culture.

Процессы интенсивной международной коммуникации, занимающие в современном социокультурном пространстве важное место, в большой степени актуализируют требования к качеству межкультурного общения, особенно в деловой сфере, где малейшая ошибка может привести к неудаче при заключении важного договора либо сделки. Соответственно, в большой мере актуализируется и знание аспектов межкультурной коммуникации, особенно общения между представителями конкретных культур, что придает значимость знаниям и навыкам управления процессом межкультурного общения в системе компетенций современного руководителя. Немалое значение в рамках организации процесса деловой межкультурной коммуникации имеет знание различий в этикетных нормах различных культур.

Значение этикета в обществе всегда было очень велико, что подтверждается его длительным историческим и социальным развитием, функциями, которые он выполняет, многоплановой структурой, его разнообразными видами и формами. Базовое значение этикетных норм в структуре межкультурного общения немалой степени определяется тем, что этикет обычно строится на базальных, глубинных ценностях определенной культуры, связанных, как правило, с ее мифологическими основами [7].

Этикет представляет собой систему важных требований, установленных в определенной культуре, и предъявляемых к поведению человека в различных ситуациях общения [4].

Современные этикетные нормы наследуют обычаи практически всех народов от древнейших времен до наших дней. Данные правила поведения – повсеместные, так как они соблюдаются представителями определенного общества, различных социальных и политических систем, которые существуют в мире. Каждый народ вносит в универсальную систему норм этикета свои дополнения, определяющиеся особенностями общественного строя данной страны, спецификой ее исторического развития, религией, национальными традициями и обычаями. Выделяются следующие виды этикета:

- светский этикет, объединяющий порядок и формы обращения с собеседником, установленные в обществе;
- дипломатический этикет, в который входят правила поведения дипломатов и официальных лиц при взаимодействии друг с другом на приемах, визитах и переговорах;
- воинский этикет, состоящий из правил, норм и манер поведения военнослужащих в различных сферах их деятельности, принятых в армии;
- религиозный этикет, нормирующий правила общения с представителями той или иной религиозной конфессии и поведения в храмах;
- общий (общегражданский) этикет, определяющий комплекс правил, традиций и условностей, которые соблюдаются гражданами при взаимодействии друг с другом.

Общий этикет также подразделяется на несколько подвидов:

- деловое и неделовое общение;
- застольный этикет;
- беседы: визуальная, телефонная, электронная;
- обрядовый: торжественные и траурные события;
- отдых и спорт;
- ювелирный, парфюмерный, цветочный, подарочный и др. [6].

Деловой этикет является соединением современного общего и традиционных дипломатического и светского этикета, поскольку деловому человеку приходится контактировать с людьми не только в обыденных и повседневных ситуациях, но и на более официальном уровне, в пространстве делового общения.

Следование нормам делового этикета в настоящее время:

- является обязательным для любой уважающей себя компании, особенно если она ведет дела с солидными партнерами и клиентами, которые ожидают соответствующего отношения;
- позволяет сформировать благоприятный имидж при переговорах даже для компании, только выходящей на уровень крупных сделок и серьезных контрактов;
- оберегает от непредусмотренных ситуаций и неловкого положения на переговорах;

- предоставляет возможность для вежливой манипуляции и повышения эффективности деловых переговоров и встреч.

Рассмотрим нормы делового этикета в разных странах, значимых в рамках российского рынка и деловых отношений с отечественным бизнесом.

1. Япония

Коллективизм является основной чертой, присущей деловой культуре Японии, данная особенность японской культуры основана на традиционном общинном сознании, идентификации работниками себя с компанией. Коллективистский характер труда в Японии во многом определяет стиль принятия управленческих решений «снизу-вверх» [5].

При общении японские руководители стараются избегать конфликтов и противоречий, стремятся к компромиссам. Решение конфликтов, как правило, достигается посредством переговоров до получения согласия обеих сторон.

В этике делового общения придается огромное значение трудолюбию и усердию. Для японцев характерна пунктуальность, зависимость от общественного мнения, абсолютная точность и безусловность в исполнении чего-либо.

В процессе налаживания деловых контактов с японцами очень важен процесс обмена визитными карточками. При проведении переговоров на первых встречах принято обсуждать темы, не связанные с делами. Только после возникновения чувства взаимного доверия переходят к деловым переговорам. Как правило, на этом этапе обмениваются небольшими презентами.

Личные отношения с партнерами у японцев также являются центром внимания при проведении переговоров. Они часто демонстрируют внимание, слушая собеседника. Зачастую данное поведение трактуется представителями западных культур как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. В действительности это лишь побуждение собеседника к продолжению высказывания своей позиции.

Одним из главных достоинств в Японии является терпение, именно поэтому обсуждение деловых вопросов зачастую начинается с второстепенных тем и проходит в медленном темпе. В японской культуре делового общения немалое место занимает ритуалистика пауз, когда собеседник после выслушивания заявления партнера, выдерживает паузу, обусловленную не собственным обдумыванием ответа, и не сомнениями, а особенностями японского общения, в котором пауза является важной этикетной нормой, выражением уважения японского бизнесмена к собеседнику. Чувство риска не свойственно японцам, поэтому желание выиграть может отойти на второй план перед стремлением не проиграть. При оказании каких-либо уступок со стороны партнеров японцы отвечают тем же. Они чрезвычайно деликатны и с ответственностью берут на себя обязательства.

2. США

Этикетная корректность и обходительность американского общества соединяет в себе нормы поведения среднего класса и состоит в уважении к свободе окружающих. Американцы достаточно терпимы к проявлению различий, поэтому многие нормы (например, касающиеся внешнего вида) менее суровы по сравнению с соответствующими канонами российского общества.

Многие исследователи и деловые люди, имеющие опыт общения с американцами, отмечают такие особенности американской деловой культуры, как направленность на индивидуализм во взаимоотношениях, на роль сильной личности в практической деятельности, и, как следствие, склонность к единоличным решениям [3].

Характерными чертами американских бизнесменов являются такие особенности как высокая деловая активность, большие способности в борьбе за прибыль, исключительная уверенность в себе, стремление утвердить свое превосходство, стойкость и склонность к риску.

В деловых отношениях американцы придерживаются принципа беспрекословного подчинения и жесткой дисциплины. Они усердно относятся к соблюдению прав человека, а при возникновении конфликтных ситуаций наиболее часто используют такие методы, как обращение к закону и услугам адвокатов.

Стиль ведения дел и переговоров заключается в желании обсудить не только общие вопросы, но и детали, которые касаются реализации договоренностей. На американцев производит положительное впечатление не слишком официальная обстановка, открытость и дружелюбие. Но при этом они зачастую проявляют эгоцентризм, поскольку считают, что при ведении дел их партнеры должны придерживаться тех же правил, что и они сами. Поэтому сложилось мнение, что американцы слишком напористы и агрессивны в вопросах деловых отношений.

Еще одна немаловажная черта американского стиля ведения переговоров – профессионализм. Как правило, в американских делегациях не встречаются люди, некомпетентные в отношении вопро-

сов, по которым ведутся переговоры. При принятии решений на переговорах члены делегации проявляют относительно высокую степень самостоятельности. Они достаточно упорно стараются реализовать свои цели на переговорах, последовательно предпринимают шаги, направленные на то, чтобы добиться максимальных уступок. В ведении переговоров, как правило, не терпят больших затяжек.

3. Германия

Деловая культура Германии также имеет свои отличительные черты – такие как стремление к порядку, пунктуальность, дисциплинированность, экономность и дотошность.

Главное отличие немецкой манеры вести дела – высокая степень официальности. Как правило, все встречи назначаются заблаговременно. Все внезапные изменения и предложения воспринимаются довольно неодобрительно. Как правило, деловые встречи проводятся в обеденное время. В деловом общении у немцев не приняты любые подарки.

Для немцев наиболее возможно вступление в такие проекты и переговоры, в которых они с достаточной очевидностью видят перспективы нахождения решения. Немецкие бизнесмены весьма основательно прорабатывают свою точку зрения, в процессе переговоров они предпочитают последовательно рассматривать вопросы и принимать соответствующие решения. Они подкрепляют свои слова фактами и примерами, равнодушны к цифрам, схемам, диаграммам [4].

Во время переговоров с представителями немецкой деловой культуры необходимо логично и точно излагать свою позицию, подкрепленную аргументами и фактами. При заключении сделок немцы будут настаивать на неукоснительном выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов при их невыполнении.

4. Англия

Англичане характеризуются деловитостью, почитанием собственности, обычаям, вежливостью и законопослушанием. В процессе общения они довольно сдержанны и осмотрительны, что зачастую воспринимается как закрытость и чопорность. В беседах англичане ценят умение выслушать, а в деловых отношениях – пунктуальность.

В Англии придерживаются принципа «соблюдай формальности». Обращаться на «ты» к англичанину абсолютно немыслимо, так же как и обращаться к кому-либо по имени без разрешения на это. Англичане весьма строго соблюдают процедуру знакомства. Обмен рукопожатиями принят только при первой встрече. Обсуждать деловые вопросы после окончания рабочего дня считается дурным тоном [5].

При подготовке к переговорам и встречам англичане в меньшей степени уделяют внимание деталям, считая, что в зависимости от точки зрения партнера может быть найдено оптимальное решение непосредственно на деловой встрече. Несмотря на это, они довольно гибки и охотно ответят на инициативу противоположной стороны.

Как правило, англичане сдержаны в суждениях, стараются избегать категоричных утверждений и старательно обходят в процессе общения всевозможные моменты личного характера. Чувство справедливости у них высоко развито, поэтому при ведении дел они склонны ценить честный и искренний подход.

5. Франция

Французы ценят ум, способность выражать свои мысли и точно формулировать условия контрактов и сделок. Чувство удовлетворения у французов вызывает интерес к их культуре и языку. В деловых отношениях они очень ценят личные связи. На завтраках, обедах и различных приемах принимаются многие важные решения.

Во время деловой беседы французы избегают официальных обсуждений вопросов «один на один», стараются сохранять свою независимость. Вместе с тем их поведение может меняться самым кардинальным образом в зависимости от того, с кем они обсуждают конкретную проблему [6].

Большое внимание французы уделяют предварительным договоренностям. Переговоры с французами проходят в значительно более медленном темпе, так как они подробно изучают все детали и последствия предложений, поступающих им. Любые способы ускорить общение могут лишь навредить делу. При обсуждении вопросов, аргументация французов традиционно ориентируется на логические доказательства. Они достаточно строго и твердо ведут переговоры и, как правило, не имеют «запасной» позиции.

Французские партнеры могут перебивать собеседника с целью высказывания критических замечаний или контраргументов, но они не склонны к торгу. В сравнении с американцами они менее свободны и самостоятельны при принятии окончательного решения. Подписанные контракты – предельно корректны и не допускают разночтений. К компромиссам французы относятся негативно.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что знание тонкостей конкретного этикета является необходимым как при ведении дел за границей, так и при работе с иностранными партнерами непосредственно в России.

Особенности национального делового этикета, отмеченные ранее, в определенной мере относительны, несмотря на то, что во многом отвечают мнению, которое сложилось в практике международных отношений. Стили поведения, присущие определенным культурам, успешно адаптируются в условиях расширения взаимодействий между странами. В настоящий момент можно говорить о формировании особой субкультуры участников переговоров со своими правилами поведения, языком, символами, значительно отличающимися от принятых национальных норм и правил поведения. Для упорядочения делового общения в международном плане установлены и соблюдаются нормы дипломатического и делового протоколов и этикета.

Желание соблюсти нормы этикета чужой культуры со стороны иностранного партнера говорит о его уважении к представителям этой культуры и, как правило, способствует благоприятному вхождению в новое культурное и языковое пространство.

Список литературы

1. Герман, Н.Ф. Критерии взаимопонимания в межкультурной коммуникации (на английском языке) / Н.Ф. Герман // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки. – 2 (2009 2). – С. 223-227.
2. Герман, Н.Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. - № 1 (33). – С. 55-60.
3. Леонтович О.А. Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию: Учеб. Пособие / О.А. Леонтович // Волгоград: Перемена, 2003. – 399 с.
4. Мусатова А.К. К вопросу о структуре этикета / А.К. Мусатова, Т.М. Садкина // Актуальные проблемы современной культурологии. – 2015. – С. 14-17.
5. Лихачева Л.С. Этикет как технология толерантности: теория, история, современность: учебное пособие / Л.С. Лихачева // Екатеринбург, 2008. – 406 с.
6. Особенности делового этикета в разных странах. – Режим доступа: <http://manliness.ru/dengi-i-karera/osobennosti-delovogo-etiketa-v-raznyh-stranah/>
7. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.

АНАНИНА А.В., ОСИПОВА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A.V., OSIPOVA I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СРАВНЕНИЕ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ К ФИЗИЧЕСКОМУ САМОВОСПИТАНИЮ

COMPARISON OF READINESS OF STUDENTS TO PHYSICAL SELF-EDUCATION

Аннотация

Условия существования в современном мире, постоянно ускоряющийся ритм жизни, возрастающие информационные потоки, а также несовершенные режимы дня не позволяют людям в должной степени уделять внимание своей физической подготовке. Что, в свою очередь, превращает человеческое общество в потребителей своего здоровья, а не производителей. В статье представлены выводы по исследованию, проведенному среди студентов по вопросу их готовности к физическому самовоспитанию.

Abstract

The conditions of existence in the modern world, the ever-accelerating pace of life, increasing information flows, and imperfect schedules do not allow people to have a degree to pay attention to their physical training. That, in turn, transforms human society into consumers, but not producers. The article presents the findings of a study conducted among students on the issue of their readiness to physical self-discipline.

Ключевые слова: здоровье, физическое воспитание, готовность, студент, физическая культура.

Key words: health, physical education, preparedness, student of physical culture.

В последнее десятилетие в России отмечается дальнейшее ухудшение здоровья и уровня физической подготовленности людей, их физического развития и существенное снижение физической работоспособности. Именно поэтому с каждым годом возрастает внимание к поддержанию и укреплению здоровья, так как в жизни каждого человека оно играет основополагающую роль.

Несмотря на выдающиеся достижения в области медицины и других научных дисциплинах, широкое внедрение технических средств, которые предоставляют человеческому обществу большие возможности, уровень здоровья и продолжительности жизни постоянно снижается. Людям кажется, что здоровье постоянно и будет всегда, а забота о нем переложена на плечи государства и медицины. В решение возникшей проблемы большие надежды возлагаются на физическое самовоспитание.

Физическая культура является частью общей культуры человека и включает в себя не только освоение и развитие заложенных в человека природой физических и психических способностей, но и воспитание моральных и нравственных начал, которые проявляются в процессе физкультурной деятельности. Как интегрированный показатель воспитания и профессиональной подготовки она проявляется в образе жизни и деятельности студентов, их отношении к своему здоровью, физических способностях и возможностях, объединяя в себе знания, убеждения, ценностные ориентации и воплощая их на практике.

Общеизвестно, что именно занятия физической культурой и спортом оказывают наиболее благотворное влияние на поддержание здоровья и физического тонуса организма. В данном случае термин «здоровье» рассматривается как единство физического и интеллектуального развития. Совершенствование физической подготовки является составляющей общего развития личности и нацелено на оптимизацию физических и духовных сил. Физическое воспитание обладает уникальными возможностями, так как двигательная активность оказывает воздействие одновременно на весь организм: на моторную, сенсорную, эмоциональную, вегетативную сферы. Потому так важно развитие у студентов готовности к физическому воспитанию.

Под состоянием готовности понимается совокупность внутренних и внешних факторов. К числу внутренних относятся интересы, мотивы, ценностные ориентации студентов, а также самооценка состояния здоровья, физической подготовленности и пр. Основными внешними факторами являются педагогическое мастерство преподавателя, понимание запросов студентов, влияние близкого окружения обучающегося, а также общественное мнение. Именно рассогласование внешних и внутренних факторов отрицательно сказывается на формировании потребности студентов в физическом самовоспитании [1].

Для определения и корректировки приоритетных направлений в развитии готовности учащихся к физическому самовоспитанию, было проведено исследование, в качестве базы для сравнения были взяты результаты анкетирования студентов за предыдущий 2015 год.

Анкетирование проводилось среди студентов первого курса Финансового университета при Правительстве РФ Челябинского филиала, обучающимся на очном отделении по направлениям: «Экономика», «Менеджмент» и «ГМУ». В опросе приняли участие юноши и девушки в возрасте от 17 до 18 лет. В центре внимания рассматривалась потребностно-мотивационная характеристика физической культуры, изучалась двигательная активность, а также ценностные ориентации студентов [2].

В ходе анкетирования на вопрос о состоянии здоровья были получены следующие результаты:

Ответ	2015	2016
Здоровье хорошее, очень редко болею	51,9%	61,1%
Затрудняюсь оценить свое здоровье	29,6%	20,4%
Здоровье неудовлетворительное, достаточно часто недомогаю	18,5%	18,5%

Полученные данные свидетельствуют об увеличении на 9,2% студентов с хорошим здоровьем, однако, количество учащихся, которые оценивают свое здоровье, как неудовлетворительное, осталось на прежнем уровне. Это указывает на то, что все-таки большая часть студентов являются обладателями хорошего здоровья.

Наиболее значимыми факторами, отрицательно влияющими на здоровье человека, были выделены следующие:

Ответ	2015	2016
Курение	15,5%	17,5%
Экологическая обстановка	14%	15,2%
Потребление наркотиков	13%	24,3%
Стрессовые ситуации	11%	9%
Употребление алкоголя	11%	11%

В сравнении с предыдущим годом приоритеты в отношении главных пагубных факторов немного изменились. Если в 2015 году в числе первых 3 входили такие факторы, как курение, экологическая обстановка и употребление наркотиков, то в нынешнем году они остались такие же, однако, лидирующую позицию занял фактор в отношении употребления наркотиков, набрав 24,3%. Данная картина может свидетельствовать об изменениях социального характера в обществе.

На вопрос о том, достаточно ли студентам знаний и практических навыков, для того, чтобы заниматься физическими упражнениями самостоятельно, были получены следующие показатели:

Ответ	2015	2016
Достаточно	55%	48%
Недостаточно	18%	27%
Затрудняюсь ответить	27%	25%

Полученные результаты свидетельствуют о том, что студенты, опрошенные в 2016 году, обладают меньшими знаниями, которых недостаточно для самостоятельных занятий физическими упражнениями.

В ходе проведенного анкетирования был составлен рейтинг наиболее важных ценностей:

Место	Ценность			
	2015	%	2016	%
1 место	Материально-обеспеченная жизнь	15	Счастлива семейная жизнь	19
2 место	Интересная работа	12,5	Здоровье	15
3 место	Счастливая семейная жизнь	12	Наличие хороших и верных друзей	11
4 место	Наличие хороших и верных друзей	11	Любовь	10
5 место	Здоровье	9,6	Хорошее образование	8
15 место	Счастье других	4	Общественное признание	2

Следует отметить, что в нынешнем году такая ценность как «здоровье» заняла 2 место, набрав 15% голосов, что на 4 % больше в сравнении с предыдущим. Можно утверждать, что внимание студентов к своему здоровью, существенно возросло [3].

На вопрос, нуждаются ли студенты вуза в дополнительных занятиях по физической культуре, были получены следующие данные:

Ответ	2015	2016
В этом нет необходимости	51%	50%
Затрудняюсь ответить	35%	22%
Дополнительные занятия необходимы	14%	28%

Результаты показали, что увеличилось количество студентов, которые считают необходимым введение дополнительных занятий по физкультуре.

Наиболее популярным средством воздействия на здоровье что в 2015-2016 годах были выделены физические упражнения.

Результаты исследования позволили выявить отношение к спорту близкого окружения респондентов.

Кто занимается спортом	2015	2016
Родственники	86%	88%
Близкие друзья	55%	47%

Было отмечено, что у респондентов 2016 года количество родственников, занимающихся физкультурой и спортом, на 2% больше, при этом количество друзей, занимающихся в спортивных секциях, на 8% меньше, чем у респондентов 2015 года.

Основной причиной отказа от занятий в секциях в 2015 году была названа нехватка свободного времени (13%) и высокие цены за пользование спортивно-оздоровительными услугами, а в нынешнем 2016 году основной причиной была отмечена сильная усталость студентов (19%) и высокие цены за пользование услугами (15%) [4].

На вопрос об отношении к физкультурно-спортивной деятельности, были получены следующие данные:

Ответ	2015	2016
Активно занимающийся	18%	36%
Болельщик и союзник	37%	8%
Пассивный наблюдатель	29%	20%

Следует заметить, число активно занимающихся студентов возросло в 2 раза, что говорит о повышении интереса к спорту и готовности к физическому самовоспитанию.

Таким образом, можно сделать вывод, что студенты Финансового университета четко осознают необходимость и значимость занятий физической культурой. Собственные взгляды и убеждения студентов, а также влияние их друзей и родственников помогают им глубже понять ценность физического самовоспитания и направить свою практическую деятельность на достижение физического совершенства, поддержания здорового образа жизни.

Для развития и поддержания готовности студентов к физическому самовоспитанию требуется комплексное развития интеллектуального, психологического и деятельностного компонентов. В разработке содержания физического самовоспитания учащихся следует считать приоритетными такие направления, как:

- необходимая соразмерность развития физических качеств;
- прогнозирование реально достижимых результатов физического воспитания для каждого студента;
- применение эффективных средств и методов физического воспитания для учащихся различных типологических групп;
- использование технологии физического воспитания студентов с учетом их индивидуальных особенностей;
- формирование познавательной деятельности в процессе развития физических способностей учащихся.

Список литературы

1. Фильчаков, А.С. Актуальные проблемы здоровья студентов / Фильчаков С.А., Чернышева И.В., Шлемова М.В. // Успехи современного естествознания. – 2013. – №10. – С.192.

2. Михайлова С.В. К вопросу о готовности студентов к физическому самовоспитанию / С.В.Михайлова, И.В.Осипова // Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития. – 2016. - №8. – С.218.

3. Михайлова С.В. Физическая культура в вузе как составляющая физического самовоспитания студентов / С.В.Михайлова // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределенности. – 2016. – С.278.

4. Осипова И.В. Готовность студентов к физическому самовоспитанию / И.В.Осипова, С.В.Михайлова // Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития. – 2016. – №8. – С.218.

АНФАЛОВА Е.В., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANFALOVA E.V., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КОМПЛИМЕНТ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

A COMPLIMENT IN BUSINESS COMMUNICATION

Аннотация

В статье раскрывается понятие феномена «комплимент» и приводятся рекомендации по его применению в деловой коммуникации. Основное предназначение языка – быть средством передачи информации, мыслей об окружающей действительности. Однако в деловой коммуникации для успешного сотрудничества и достижения поставленных целей важно знать правила делового этикета, который подразумевает наличие такого речевого приема как комплимент.

Abstract

The article reveals the concept of the phenomenon of "compliment" and provides guidance on its application in business communication. The main purpose of language is to be a means of transmitting information, thoughts about reality. However, in business communication for successful collaboration and achievement of goals it is important to know the rules of business etiquette, which implies the existence of such speech reception as a compliment.

Ключевые слова: комплимент, деловые коммуникации, эффективное взаимодействие, оценочные высказывания, речевое общение.

Keywords: compliment, business communication, effective collaboration, evaluative statements, speech communication.

От комплимента практически всегда имеется доход.

Теткоракс

В деловом общении приняты стандарты этикета, в которых комплимент играет важную роль. Однако тем, кто не прошел соответствующую подготовку, свойственно избегать использования подобной психологической техники привлечения к себе людей. Существует несколько причин, по которым людям трудно делать комплименты друг другу: нет навыка, умения, нет привычки, этому не учат в школах и вузах, попросту нет на это времени во все убаюкивающей жизни, не принято в нашей бизнес-культуре, не позволяет менталитет, личное высокомерие. Однако обычно все это оказывается отговоркой, нежеланием осваивать новое для себя, непониманием возможностей искусства уместного и тонкого комплимента, улучшающего отношения с деловыми партнерами. Важно знать, почему деловому человеку, руководителю, менеджеру стоит овладеть искусством комплимента. Необходимо использовать в своей речи комплимент, чтобы поднять значимость партнера, клиента, вызвать у того и другого удовольствие от общения, побудить к заключению контракта, сделки на покуп-

ку. Неотразимый комплимент вызывает позитивную ответную реакцию и становится первым ключевым шагом на пути построения долгосрочных взаимоотношений. Делать комплименты выгодно, главное – научиться их подавать умело и вовремя. Если человек поймет, зачем ему это нужно, он захочет узнать, как этого добиться.

Комплимент – это действительно самое простое средство выстраивания долгосрочных взаимовыгодных отношений с людьми. Выслушивая приятные слова в свой адрес, человек испытывает особый вид удовольствия, реализуя при этом потребность в получении положительных эмоций. Чем приятнее человек в общении, тем больше ему доверяют и тем больше у него шансов достичь желаемого результата, удачно разрешить деловую проблему или заключить сделку, доставив удовольствие партнеру, тем самым запрограммировав его (воздействуя через подсознание на его эмоции и чувства) на дальнейшее сотрудничество [1, с. 25].

Использование комплемента вызывает 4 эффекта: эффект внушения, эффект «заочного» удовлетворения потребности в совершенствовании, эффект образования положительных эмоций, программирует расположенность к источнику положительных эмоций. Среди правил и ошибок комплемента можно выделить следующие: комплимент эффективен лишь при соответствующем персонализированном обращении: либо «глаза в глаза», либо с подчеркиванием группового вклада и повышения статуса человека (например: «Собравшиеся здесь оценивают по достоинству большой вклад нашего коллеги в общее дело фирмы. Не может не повышаться авторитет человека, который столько сделал для общего успеха.»); удачный комплимент должен быть искренним и отражать реально имеющиеся ощущения от другого человека; комплимент обращается только на то, за что сам человек себя ценит или мог бы оценить. В противном случае он не может быть воспринят позитивно; необходима логическая ясность для получающего той информации, которая содержится в комплименте «Ну, ты вчера был на высоте!» – вместо приятного ощущения у человека возникает вопрос: «А по какому поводу? Вдруг это тонкая ирония?»); готовность к возможным ответным манипуляциям, которые могут быть обусловлены желанием проверить партнера на искренность, тревожностью, негативным опытом общения и т.д.; невербальное подтверждение: жесты, мимика, прикосновения, «легкий энергетический вес», организация пространства, позы и т.д.; «закрывающие ходы»: чрезмерная эмоциональность, самопрезентация, нарушение групповых норм и ценностей похвалы, неконтролирование времени контакта, игнорирование реакций собеседника и его настроения, избыточность информации в похвале, просьба после комплимента.

Любое высказывание, призванное изменить привычное положение дел, может быть воспринято и как комплимент и как критика. Грамотное использование критики может быть конструктивно. Поэтому важны два умения: во-первых, необходимо уметь высказать критику так, чтобы ее восприняли позитивно; во-вторых, нужно уметь выслушать критику и отреагировать на нее так, чтобы ее автору (и не только ему) «не было мучительно больно» за проявленную инициативу [2, с. 20].

Многие люди не умеют принимать деловой комплимент. Отвергать его ни в коем случае нельзя. Во-первых, можно обидеть человека, который искренне восхищается профессионализмом или другими деловыми качествами своего коллеги. Во-вторых, отказ от комплиментов лишает положительных эмоций, связанных с ними, поэтому не стоит ими пренебрегать. В конечном счете – все это сказывается на самооценке. Услышав комплимент в свой адрес, не стоит смущаться и отказываться от собственных заслуг. Отвергая комплимент, можно поставить в неловкое положение и себя, и собеседника. Следует ответить благодарностью: «Спасибо, мне приятно это слышать». В случае, если комплимент оказался частью беседы и собеседник продолжил разговор, достаточно улыбнуться и принять комплимент понимающим кивком без устного ответа.

Партнер по деловому общению может ответить и встречным комплиментом. При получении комплимента необходимо быть осторожным, не увлекаться собственной значимостью, не начинать длинных объяснений, как именно удалось достичь успеха. Если партнер уверен, что не заслужил комплимент, допустимо объяснить, что он хотел бы добиться более высокого результата.

Если партнер по бизнесу расхваливает коллегу перед заказчиком, то коллеге не стоит перебивать, следует дослушать спокойно до конца. Ему останется лишь добавить, что приятно слышать такую оценку и он надеется заслужить доверие или что ему приятно, что его партнеры или клиенты готовы отзываться о нем положительно. Получив комплимент-похвалу от руководства за хорошо выполненную работу, нельзя просить повышение, премию или отпуск. Достаточно выразить желание работать в организации или поблагодарить руководителя за оказанную помощь.

Самый эффективный комплимент – это комплимент на фоне антикомплимента себе самому. Такой контрастный метод побуждает собеседника к ответной любезности. А обмен любезностями – хорошее начало любого разговора (во всяком случае лучше, чем обмен колкостями и нападками).

Чтобы научиться делать уместные, искренние комплименты, нужно быть уверенным в себе человеком, с щедрым сердцем, внимательным и корректным. У Д. Карнеги еще в прошлом веке была разработана формула трех плюсов, перед которыми не устоит ни один клиент. Она проста и доступна каждому: улыбка, имя, комплимент. При первой и последующих встречах со своими клиентами важно всегда встречать их искренней улыбкой, называть по имени и дарить в самом начале тонкий комплимент, помогая осознать им собственную значимость [3, с. 163].

Список литературы

1. Шейнов В.П. Неотразимый комплимент. Безотказные приемы влияния. – СПб: Изд-во «Питер», 2015. – 110 с.
2. Подгорная И.И., Грудина С.И. Менеджмент делового общения и эффективные коммуникации. – Казань: Изд-во КФУ, 2012. – 42 с.
3. Вос Е. Деловой этикет. Правила поведения, общения, дресс-кода. – М.: «Эксмо», 2014 – 288 с.

АНФАЛОВА Е.В., БАСТЕН А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

ANFALOVA E.V., BASTEN A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА В РОССИИ

TAX CULTURE IN RUSSIA

Аннотация

В статье представлен взгляд на существующие проблемы налоговой культуры в Российской Федерации в настоящее время. Даны понятия налоговой культуры, выявлены причины ее низкого уровня. Автором обоснована необходимость повышения налоговой культуры субъектов налоговых правоотношений. Предложены реальные меры со стороны государства для устранения проблем налоговой безграмотности граждан.

Abstract

The article presents the view of the existing problems of tax culture in the Russian Federation at the present time. This concept of tax culture, to identify the causes of its low level. The author substantiated the necessity of increase of tax culture of tax legal entities. The proposed real action by the state to resolve the tax problems of illiteracy of citizens.

Ключевые слова: налоговая культура, налоговая политика, налоговая грамотность, налогоплательщики, налоговые органы

Keywords: tax culture, tax policy, tax literacy, tax payers, tax authorities

Сегодня Россия переживает очередной экономический кризис, и российские власти вынуждены пойти на сокращение бюджета и трату резервов. Однако комплекс мер по выходу из кризиса должен включать не только антикризисный план, но и реформирование отраслей права, в частности налогового права. Благодаря сложным социально-экономическим условиям в обществе возрастает актуальность проблемы налоговой культуры. Её роль важна с точки зрения экономики, ведь большую часть доходов власть получает именно в виде налогов.

Согласно теории Дж. Хоманса, налоговая культура рассматривается «как устойчивый продукт обмена деятельности налоговых и иных органов, участвующих в налоговом процессе, с одной стороны, и налогоплательщиков, с другой» [3, с. 2]. Налоговая культура представляет собой воспитательный процесс, результатом которого должно стать формирование у населения налоговой грамот-

ности. Уровень налоговой культуры в стране является показателем отношения граждан к своим обязанностям по уплате налогов, а также их осведомленности о том, какие права налогоплательщика они имеют и как ими можно воспользоваться. Очевидно, что сокращение налоговых преступлений и минимизация трудностей в процессе взаимодействия налогоплательщика и налоговых органов требуют развитие налоговой культуры, которая в первую очередь зависит от качества работы налоговых органов с налогоплательщиками. До сих пор уровень налоговой культуры в России остается достаточно низким, но учитывая заинтересованность государства в его повышении и активную работу в этом направлении, можно рассчитывать на улучшение ситуации [4, с. 1].

Можно выделить причины малограмотности наших граждан в сфере налоговых правоотношений. К ним можно отнести: непостоянство налогового законодательства, информирование и консультирование в недостаточном количестве, недоверие к налоговым органам со стороны населения, не всегда высокое качество исполнения налоговыми органами своих обязанностей, налоговый менталитет, для которого характерен правовой нигилизм.

Для преодоления перечисленных негативных факторов, влияющих на экономическую жизнь нашего государства и общества, сегодня применяются следующие меры: проводятся массово-разъяснительные работы (семинары, круглые столы, заседания), работают call-центры и телефоны доверия, создаются благоприятные условия работы налоговых органов и комфортные условия пребывания налогоплательщиков в центрах по приему налоговой отчетности. Но, наверное, одной из самых эффективных мер является работа с гражданами через Интернет-ресурсы. Официальный сайт федеральной налоговой службы (далее-ФНС) представляет широкий спектр возможностей для налогоплательщиков. Благодаря данному сайту можно найти информацию о требованиях к налогоплательщикам, здесь указаны льготы и налоговые вычеты, на которые они имеют право, представлены образцы необходимых документов и другие полезные сведения для индивидуальных предпринимателей, физических и юридических лиц. К тому же проводится интенсивная работа в СМИ. Можно сказать, что ФНС- это служба, в обязанность которой входит помощь гражданам по любым непонятным для них вопросам, связанным с налогообложением, что предупреждает возникновение возможных налоговых правонарушений, повышает уровень знаний налогоплательщиков и способствует развитию налоговой системы в целом [1, с. 2].

Однако проблема налоговой культуры настолько популярна на сегодняшний день, что указанные методы по ее повышению требуют постоянного самосовершенствования, а также необходимо внедрять новые реформы и использовать более современные подходы. Этому может способствовать изучение налоговых основ в школах, что является необходимым шагом к повышению уровня налоговой культуры среди участников налоговых правоотношений. Но проведение таких занятий в формате открытых уроков или акций недостаточно, необходимо вводить основы налогового права в школьную программу как основной предмет, так как полученные знания непременно потребуются детям после окончания школы и они должны иметь хотя бы элементарные знания о налоговой системе в стране, в которой им жить и работать, будучи взрослыми людьми. Важно также привлечь внимание молодого поколения к истории развития налоговой системы в России, воспитать людей, осознающих свою ответственность перед государством – уплату налогов, формировать у молодежи положительное отношение к налоговой политике и налоговой системе в целом. В ходе уроков требуется научить молодежь ориентироваться в ведении финансовых дел, их учете и планировании, продемонстрировать, что возможность взаимодействия с налоговыми органами в электронном виде очень проста и удобна, ведь до сих пор многие отказываются от этого, потому что считают, что решение налоговых проблем через Интернет потребует много времени на выяснение того, как это сделать, на самом деле люди попросту не привыкли общаться с представителями налоговых органов заочно [4, с. 3].

Одних только усилий налогоплательщиков в преодолении своей безграмотности недостаточно, необходима активная работа представителей налоговых органов с населением. Поэтому важно создание позитивного имиджа налоговых органов как быстро развивающейся, перспективной и необходимой структуры, посредством борьбы с экономическими и налоговыми преступлениями. Сотрудники налоговых органов должны быть компетентны в своей сфере, для этого необходимо систематическое повышение профессионального уровня образования и поощрение за повышение уровня. Несмотря на популяризацию официального сайта ФНС, при работе с которым не требуется живое общение, налоговые органы в большинстве случаев работают с людьми на прямую, поэтому их задача сделать посещение инспекции не тяжелым испытанием, а деловым визитом, после которого у налогоплательщика не осталось бы чувства сожаления о потраченном времени. В интересах государства, чтобы в бюджет поступали налоги, это говорит о том, что необходимо культивировать у налоговых органов уважительное отношение к налогоплательщикам, желание консультировать граждан по важ-

ным для них вопросам, при этом сохраняя терпение и позитивный настрой [2, с. 1].

Подводя итог, хотелось бы отметить, что существуют разные взгляды на решение проблемы налоговой культуры в России. Можно сказать точно, что повышение уровня налоговой грамотности это сложный процесс, так как он требует высококвалифицированного профессионального обеспечения, хорошо организованной службы отслеживания и контроля за уплатой налогов и высокого уровня законопослушания. Одно из главных условий для дальнейшего развития нашей налоговой культуры, а значит и экономики это донесение до сознания граждан всей важности уплаты налогов для государства и общества, стимулирование населения к получению знаний о своих правах и обязанностях по уплате налогов.

Развитие налоговой культуры в любом государстве зависит от эффективности, действующей в нем налоговой системы. Именно налоги как один из основных источников доходов оказывают серьезное влияние на гармоничное развитие государства, поэтому важно проводить грамотную налоговую политику при работе с гражданами, повышать их уровень знаний в сфере налоговых правоотношений. Налоговая культура – это важный элемент совершенствования налоговой системы, который необходимо развивать для достижения финансовой стабильности и обеспечения экономической безопасности.

Список литературы

1. Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам V студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2013 — № 5.
2. Российская газета. Рубрика: экономика, текст “Школьников обучат финансовой грамотности”, Ирина Колодина
3. Институциональные основы формирования и развития налоговой культуры: диссертация, Д.О. Касимов, Саратов, 2012.
4. Морозова Г.В. Повышение налоговой культуры населения как способ борьбы с налоговыми правонарушениями // Российское предпринимательство. — 2009. — № 3-2 (131).

БАРАНЧУГОВА Т.А., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BARANCHUGOVA T.A., SOGLAEV V.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF THE SOCIAL STATE IN MODERN RUSSIA

Аннотация

В данной статье представлены результаты анализа проблем современной России как социального государства и оценены ближайшие перспективы их решения в условиях кризисного положения страны.

Abstract

This article presents the results of the analysis of the problems of modern Russia as a social state and the estimated the immediate prospects for their solution in a crisis situation of the country.

Ключевые слова: государство, социальное государство, охрана здоровья, охрана труда, МРОТ, социальные пособия, образование.

Keywords: state, a social state, health, labor protection, minimum wages, social benefits, education.

Любое государство выполняет внешние и внутренние функции. Одна из ключевых внутренних функций – социальная. Это обусловлено тем, что в стране еще сильны традиции социального иждивенчества и патернализма, что было характерным для Советского Союза, когда большинство населения можно было отнести к категории малообеспеченных и бедных. В нашем исследовании мы провели анализ основных направлений выполнения государством социальной функции.

Для более грамотного раскрытия темы, обратимся к ее ключевому определению. Социальное

государство – государство, политика которого направлена на перераспределение материальных благ в соответствии с принципом социальной справедливости ради достижения каждым гражданином достойного уровня жизни, сглаживания социальных различий и помощи нуждающимся [4]. Россия является социальным государством согласно Конституции. В 1 пункте 7 статьи Конституции РФ официально закреплено данное положение: «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Также в этой статье указывается, как социальная политика должна реализовываться. Согласно 2 пункту 7 статьи «В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты». Перечислено достаточно много направлений деятельности социального государства, однако далеко не во всех сегодня ведется активная деятельность.

Первая проблема – охрана здоровья. Чтобы охарактеризовать общий уровень охраны здоровья населения, обратимся к рисунку 1. Из него видно, что из 1267,3 тысяч человек, умерших в первой половине 2016 года, всего лишь 104, 6 тысяч человек, 8,3% от общего количества, погибли по внешним причинам. Остальные же скончались из-за проблем здоровьем. Цифра достаточно велика- 1162,7 тысяч человек, 91,7% от общего числа умерших. Данные цифры говорят о слабой охране здоровья людей государством.

	Январь-август							Справочно на 100 тыс. человек населения за 2015г. в целом
	тыс. человек			2016г. в % ко всем умершим	на 100 тыс. человек населения			
	2016г.	2015г.	прирост (+), сни- жение (-)		2016г.	2015г.	2016г. в % к 2015г.	
Всего умерших	1267,3	1289,1	-21,8	100	1297,2	1323,9	98,0	1303,6
из них от:								
болезней системы кровообращения	605,1	633,9	-28,8	47,7	619,4	651,0	95,1	635,3
новообразований	198,2	197,8	+0,4	15,6	202,9	203,2	99,9	205,1
внешних причин смерти	104,6	110,1	-5,5	8,3	107,1	113,1	94,7	121,3
из них от:								
всех видов транспортных несчастных случаев	13,5	15,2	-1,7	1,1	13,8	15,6	88,5	17,0
случайных отравлений алкоголем	5,7	6,5	-0,8	0,5	5,9	6,7	88,1	10,4
самоубийств	16,3	17,4	-1,1	1,3	16,7	17,8	93,8	17,4
убийств	7,2	7,8	-0,6	0,6	7,4	8,0	92,5	8,2
болезней органов пищеварения	64,5	67,3	-2,8	5,1	66,0	69,1	95,5	69,6
болезней органов дыхания	47,1	52,4	-5,3	3,7	48,2	53,8	89,6	51,8
некоторых инфекционных и паразитарных болезней	21,8	22,0	-0,2	1,7	22,4	22,6	99,1	23,5

Рис.1. Распределение умерших в России по причинам смерти [3]

Считается, что раньше система здравоохранения была лучше. В советские времена наша медицина считалось одной из лучших в мире. Во-первых, СССР всегда славился подготовкой кадров, ведь образование было качественным. Сегодня уровень образования ниже. Показатель – отказ людей от родной медицины и поездки с целью лечения в заграничные учреждения. Во-вторых, были велики государственные расходы на здравоохранение. На сегодняшний день видна тенденция к их снижению. Так, проанализировав Проект закона о бюджете, представленный Министерством финансов РФ на 2017 год, можно заметить, что правительство предлагает резко снизить расходы на медицину в 2017 году по сравнению с 2016 годом: если сейчас, в росписи бюджета 2016 года, на здравоохранение тратится 544 миллиарда рублей, то в следующем году предполагается выделить всего лишь 362 миллиарда рублей. В-третьих, первичная медицинская помощь в советское время была бесплатной. В наше же время попасть к бесплатным врачам на прием практически невозможно, люди вынуждены достаточно длительное время ждать возможности приема. За это время любая болезнь прогрессирует, может дойти и до летального исхода. Власти говорят, что причина – нехватка кадров. Однако дей-

ствительное положение дел показывает другую причину – медицина превратилась в предпринимательскую деятельность. Люди отказываются терпеть беспорядок в бесплатных медицинских учреждениях и обращаются в коммерческие. Цель такой медицины – извлечение денег, нередко путем обмана пациентов. Предсказать положительные изменения в системе здравоохранения России в ближайшем будущем сложно, поскольку наше государство как тратило решительную часть средств на оборону и тяжелую промышленность, так скорее всего и будет тратить еще не один год. Рост показателей смертности на данный момент не является причиной изменения системы здравоохранения для нашей власти.

Вторая проблема – охрана труда и МРОТ. Минимальный размер оплаты труда в нашей стране постоянно растет (Таблица 1). Однако, этот процесс происходит совсем не пропорционально расходам граждан. Так, в связи с санкциями цены на многие импортные продукты увеличились. Они увеличились и на продукты, производимые в стране. Пример – молочная продукция. Ее употребляет чуть ли не каждый второй. Однако тенденция повышать на нее цены неизменна. Также мы можем заметить, что МРОТ в нашей стране гораздо меньше прожиточного минимума. Так, минимальный размер оплаты труда 2016 года, составляет 58,95% от прожиточного минимума [1]. Предсказать положительные изменения касательно и этой проблемы сложно. Причина все та же – у государства нет средств для этого.

Таблица 1.

Изменение МРОТ в РФ в период с 2015 на 2016 год [2]

Срок, с которого установлен МРОТ	Сумма МРОТ (руб., в месяц)	Нормативный акт, установивший МРОТ
С 1 июля 2016 г.	7500	закон от 2 июня 2016 года № 164-ФЗ
С 1 января 2016 г.	6204	ст.1 ФЗ от 14.12.2015 № 376-ФЗ
С 1 января 2015 г.	5965	ст.1 ФЗ от 01.12.2014 № 408-ФЗ

Другая проблема – помощь населению. Сложно судить о размере социальных пособий, пока сам не будешь в них нуждаться. Так, всем известно, насколько большой по размерам материнский капитал. Многие на сегодняшний день заводят детей только ради получения этой суммы. Однако, претензии от матерей возникают. Многие утверждают, что им не хватает этих денег. Значит проблемы все-таки есть. Та же ситуация и с пенсиями. Жалобы на ее размер – норма для нашего государства. Однако у этой проблемы мы можем предсказать положительные изменения. Показатель – индексация пенсий на 2017 год. Эта ситуация хоть и является спорной, но она показывает хоть какие-то сдвиги. Государство себе в убыток решило обеспечить пенсионеров.

Последняя, рассмотренная нами проблема – образование. Данная область должна являться приоритетной для государства, поскольку от качества образования зависит уровень развития всего государства. Однако в нашем государстве похоже не придерживаются такого мнения. Реформы за последние годы, нововведения привели к значительному росту коррупции в сфере среднего образования. Так ЕГЭ. Он проверяет не уровень образованности ребенка, а его способность зубрить шаблонную информацию, четко следовать инструкциям. Малейшее волнение на экзамене, попытка порассуждать, отклонившись от проверяемого шаблона – все, твоя судьба решена государством. Человеческий фактор не учитывается. Воспитывается так называемое «поколение роботов». В сфере же высшего образования другая проблема – отсутствие возможностей трудоустройства для выпускников. Все отрасли переполнены, студентам просто некуда идти после университета. Как следствие – отсутствие у студентов желания учиться, в связи с предварительным настроением себя на сервисные работы. Целое поколение получает образование, не осознавая его роли в жизни.

Непросто предсказать положительное решение представленных выше проблем в ближайшем будущем. Сейчас все силы и все средства направлены на оборону и экономику. Состояние жителей – не первое по приоритетности на сегодняшний день. Данная ситуация будет продолжаться до тех пор, пока мы не выйдем из так называемого «военного положения» и пока экономика не перестанет быть кризисной. А поскольку эти два состояния для нашего государства можно назвать обыденными, то говорить о каких-то решительных изменениях сложно.

Список литературы

1. Величина МРОТ в 2002–2016 годах в России// Налоговые новости и статьи – 2014. – 3 декабря.
http://nalognalog.ru/posobiya/posobie_po_vremennoj_netrudosposobnosti_bolnichnyj/velichina_mrrot_v_2002_2016_godah_v_rossii_tablica/(дата обращения: 29.11.2016)
2. МРОТ на 2016 год//Центр информации. Консультант online – 2014. – 28 октября.
<http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=2327> (дата обращения: 29.11.2016)
3. Рождаемость и смертность населения в России в 2016 году – статистика// Интернет версия издания «Достоверно. News» – 2016. – 25 октября. [электронный ресурс] http://dos-news.com/lenta_novostei/rozhdaemost-i-smernost-naseleniya-v-rossii-v-2016-godu-statistika.html (дата обращения: 29.11.2016)
4. Социальное государство//Википедия.Свободная энциклопедия – 2015. – 12 декабря. [электронный ресурс] https://ru.wikipedia.org/wiki/Социальное_государство (дата обращения: 29.11.2016)

БЕРДНИКОВА В.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BERDNIKOVA V.I., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МЕРТВЫЕ ЯЗЫКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ – ЖИЗНЬ ПОСЛЕ СМЕРТИ

DEAD LANGUAGES IN THE MODERN WORLD – LIFE AFTER DEATH.

Аннотация

Данная статья анализирует способы функционирования в современном лингвистическом пространстве мертвых языков либо их сегментов. Авторы выделяют сферы современного социокультурного пространства, в котором допускается функционирование сегментов мертвых языков, условия, приводящие к подобным процессам, и предпосылки для запуска процессов реконструкции мертвых языков в современном мире.

Abstract

The given paper analyzes the ways of functioning of dead languages or their segments in the modern linguistic space. The authors detach the spheres of the modern socio-cultural space, in which there may be accepted functioning of dead languages segments, the conditions resulting in these processes, and the prerequisites for starting the processes of dead languages reconstruction in the modern world.

Ключевые слова: мертвый язык, трансформация языка, дешифровка мертвого языка, реконструкция мертвого языка.

Keywords: dead language, language transformation, decoding of a dead language, reconstruction of a dead language.

Язык является основным средством общения и взаимодействия между собой людей, а потому он всегда существует в сколько-нибудь развитом обществе. Пока язык используется людьми для живого общения, он жив, и непрерывно изменяется. Метафора «живые и мертвые языки» неслучайна. Все языки когда-то родились, какие-то из них умерли давно, какие-то недавно, а многие языки умирают сейчас. Язык становится мертвым, когда исчезает народ, который говорил на нем. В этом случае исчезает культура, а без ее движения и развития язык тоже перестает существовать, становится мертвым, хранящимся лишь в письменных памятниках. Язык существует в среде его носителей. Он не только является воплощением культуры своего народа, отражает его социальный строй, менталитет, мировоззрение, но и хранит накопленный народом социо-культурный пласт, который служит важным и эффективным способом воспитания следующих поколений, передачи им культурного и исторического наследия, то есть, по сути, язык сам по себе является инструментом культуры [5].

Мертвый язык - это язык, который больше не узнаваем как родной язык. Некоторыми известными примерами мертвых языков являются такие языки как: коптский, древнегреческий, латинский и санскрит. Хотя существует и множество других мертвых языков из разных регионов мира, в число

которых можно включить огромное количество индейских языков Южной и Северной Америки, на которых не производится общение со времен Европейского колониализма. Некоторые мертвые языки подвергаются активному исследованию, и становятся предметом пристального внимания специалистов в области лингвистики и смежных дисциплин ввиду своей выдающейся культурной, языковой или социальной значимости, а некоторые мертвые языки на самом деле имеют некоторое количество носителей [4].

В некоторых случаях мертвый язык мутирует, сохраняя свои формы в современном языке. Для греческого языка, например, было очевидным, что его предшественником был древнегреческий, хотя эти языки заметно различаются. Латинский послужил для рождения испанского, французского, итальянского, и португальского, а санскрит - различных индийских языков. В этих случаях, ученые изучают мертвый язык для того, чтобы собрать сведения об истории конкретной культуры, а также для того, чтобы объяснить некоторые лингвистические феномены современного языка, например, раскрыть этимологию конкретной лексики через скрытую в его форме мотивировку значения, либо проследить исторический путь развития современного языка на основе его предшественника, при этом получив алгоритмы существования данного языка, и разработав прогностические системы его дальнейшего развития и трансформаций [1].

Изучение мертвых языков может быть очень важно, если люди хотят узнать об истории народа, который говорил на нем. Реконструировав конкретный мертвый язык можно сделать достоянием человечества смысл древних произведений, написанных на нем. Во многих случаях языковые феномены мертвого языка могут быть не раскрыты до конца, тем самым создавая условия для оживленных научных дискуссий по поводу способов их оптимальной расшифровки, места и функции в лексической или грамматической системе, и значений данных языковых элементов [6].

Термин “мертвый язык” используется также для обозначения языка, который находится на пути к своему исчезновению. В Америке, например, используются несколько индейских языков, и, как известно, существуют их носители, которые могут использовать их для коммуникации, но и эти языки, очевидно, находятся на стадии умирания, так как они не используются молодым поколением, и количество их активных носителей неуклонно снижается. В некоторых странах специально организуются программы, которые предназначены для сохранения этих языков, а некоторые группы энтузиастов даже пытались возродить по-настоящему мертвые языки, такие как латынь и санскрит [2].

Изучение культуры языка может быть очень показательным, так как структура языка может дать подсказки о том, как люди смотрят на мир и осмысливают свои отношения с другими людьми, животными и предметами. Именно поэтому изучение мертвых языков так интересно, и этим занимается много людей, и это объясняет, почему споры о структуре и способах дешифровки мертвых языков могут принимать настолько оживленные формы, так как участвующие в них ученые склонны выдвигать и отстаивать свое собственное мнение по обсуждаемым вопросам [3].

Многие мёртвые языки связаны с какой-либо этнической группой, существующей и сейчас. Такие языки всегда имеют некоторый шанс на возрождение. И, хотя единственным реально возрождённым языком на текущий момент является только иврит, государственный язык Израиля, не прекращаются попытки возвращения к жизни мэнского (манского), корнского и даже прусского языков. При этом для языков, вышедших из употребления несколько веков назад, разрабатываются модернизированные формы, искусственно создаётся современная научно-техническая, культурная и общественно-политическая терминология. Впрочем, реальное возрождение этих языков требует не только усилий со стороны энтузиастов, но также определённой социо-политической ситуации.

Список литературы

1. Лекомцев Ю.К. Нагали. Лингвистический энциклопедический словарь / Ю.К. Лекомцев // 2013. – С. 320.
2. Реформатский А.А. Введение в языковедение / А.А. Реформатский // 2016. – С. 5-15.
3. Сапрыкин В.А. Введение в культурологию / В.А. Сапрыкин // М.: Изд-во Российского открытого университета. 2015. – С. 15-40.
4. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
5. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы разви-

тия в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.

6. German N.F. Cultural Identity as the basis for stereotyping, prejudice, discrimination and racism / N.F. German // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах. Материалы VIII Международной научной конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Л.А. Нефедова. 2016. С. 3-6.

БЕРДНИКОВА В.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BERDNIKOVA V.I., PISMENNIY E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

К ВОПРОСУ О ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ ПЕРЕВОДА СОВРЕМЕННОГО ТЕКСТА

ANENT THE PROBLEM OF PRAGMATIC ASPECT OF TRANSLATION OF MODERN TEXT

Аннотация

Современный перевод, являясь феноменом современного мира, принимает ряд важных спецификаций, отражающих основополагающие процессы современного социокультурного пространства. Межъязыковая коммуникация, проявляясь на стыке различных культур, генерирует большое количество языковых феноменов, требующих отражения в языке перевода. Прагматический подход к переводу современного текста позволяет решить ряд проблем, связанных с переводом неологизмов и заимствованной лексики.

Abstract

Modern translation, being a phenomenon of the modern world, gets a number of significant specifications, reflecting the foundational processes of the modern socio-cultural space. Interlinguistic communication, arising at the juncture of various cultures, generates a large number of linguistic phenomena to be reflected in the language of translation. Pragmatic approach to the modern text translation makes it possible to solve a number of problems, connected with translation of neologisms and adopted words.

Ключевые слова: современный перевод, межъязыковая коммуникация, прагматический подход, неологизм, заимствованная лексика.

Keywords: modern translation, interlinguistic communication, pragmatic approach, neologism, adopted words.

Перевод - это, безусловно, социальное явление. На выбор переводчика влияет не только исходный язык текста и особенности целевой аудитории, но и эпоха, к которой принадлежит переводчик - для современного читателя надо учитывать творческие традиции, литературные нормы и конвенции, которые знакомы читателю определенного общества [6]. Например, в настоящее время, в силу различных политических изменений и динамичного экономического и технологического роста, в русском языке появился целый ряд терминов, которые очень быстро мигрируют из класса неологизмов в разряд привычных и часто используемых слов [1]. Некоторые из этих слов (компьютерные термины, например) не имеют соответствующего эквивалента в русском языке; многие из них имеют русские (очень часто толковые) эквиваленты. Например, такие существительные, саммит, по умолчанию, депозит, спам, тюнер, веб-серфинг [3].

Это может быть объяснено тем фактом, что заимствование часто имеет семантическую "компактность", тогда как российский аналог имеет описательный характер - в некоторых случаях для передачи значения иноязычной лексемы необходимо использовать целые предложения. Поэтому переводчикам приходится иметь дело с проблемой, заключающейся в том, выбрать ли "популярные" заимствования, или прибегнуть к подбору аналога лексемы, уже существующей в языке. А переводчики "нового поколения" и вовсе предпочитают не переводить подобные лексемы, вызывающие опре-

деленные трудности, и просто опускают их при переводе, «растворяя в контексте».

Российские лингвисты, которые присваивают огромное значение коммуникативной функции в процессе перевода, безусловно, обеспокоены качеством публикуемых переводов. Может быть, это одна из причин, почему публикуется так много статей, посвященных проблемам лингвистической прагматики [6]. Лингвистическая прагматика подчеркивает необходимость интерпретации ситуации и анализа коммуникативных возможностей с точки зрения, либо в ракурсе восприятия тех личностей, которые могут быть вовлечены в этот коммуникативный процесс, таким образом обеспечивая основу для полноценного акта межкультурного общения. Перевод, рассматриваясь в рамках лингвистической прагматики, концентрирует внимание не на смысловой нагрузке текста, а на своей коммуникативной цели [2].

Вопросы о качестве перевода толкают прикладную лингвистику на новый этап развития (поскольку она включает в себя науку о переводе). Споры о том, как интегрировать в современную языковую систему многочисленные неологизмы и заимствования, постоянно генерируемые в пространстве межкультурного общения, очень позитивно сказались на развитии лексикографии – науки о составлении словарей. Онлайн словари приобретают большее значение как для специалистов в области перевода, так и людей, прибегающих к сетевым переводческим ресурсам для решения единичных проблем, связанных с переводом какого-либо специализированного иноязычного дискурса. Так как онлайн-словари могут регулярно обновляться, пользователям не придется сталкиваться с проблемой устаревшей лексики, которая все еще существует в базе данных, данный лексический материал будет помечен определенными ссылками. Специализированная лексика должным образом маркируется, и все возможные комбинации представлены в базе данных определенного онлайн-словаря. Например, существительное "баланс" имеет много значений, относящихся к различным областям, таких как авиация, автомобильная промышленность, банковское дело, биология, добыча, бухгалтерия и т. д. но ссылки, представленные в словарной статье, перенаправляют пользователей на то значение, которое соответствует их конкретным запросам [4].

Поэтому в 21-м веке, когда эффективная коммуникация стала центром нашей профессиональной жизни, важность поиска более эффективных способов перевода возрастает. Такие феномены современного мира, как глобализация и создание транснациональных корпораций, способствуют генерированию новых критериев того, что может рассматриваться как адекватный перевод. Интеграция в текст перевода какого-либо специализированного текста большого количества неологизмов и заимствований можно рассматривать как современный и "непредвзятый" подход, однако переводчики должны быть крайне осторожны, чтобы не допускать перегрузки текста подобными выражениями, исходя, однако из представления о специфике целевой аудитории переводимого дискурса. Важно помнить, для кого предназначен данный перевод, и какой коммуникативный эффект он должен производить на читателя [5].

Список литературы

1. Арнольд И.В. Стилистика: Современный английский язык / И.В. Арнольд // 2016. – С. 247.
2. Бархударов Л.С. Язык и перевод / Л.С. Бархударов // М.: Международные отношения, 2014. – С. 240.
3. Бреус Е.В. Основы теории и практики перевода с русского языка на английский / Е.В. Бреус // М.: Университет РАО. 2014. – С. 208.
4. Дьяконов И.М. Лингвистический энциклопедический словарь / И.М. Дьяконов // М.: Современная энциклопедия. 2015. – С.682.
5. Казакова Т.А. Практические основы перевода / Т.А. Казакова // СПб.: Союз, 2015. – С. 293.
6. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
7. German N.F. Cultural Identity as the basis for stereotyping, prejudice, discrimination and racism / N.F. German // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах. Материалы VIII Международной научной конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Л.А. Нефедова. 2016. С. 3-6.

БЕСПАЛОВА М.В., КРАВЧЕНКО И.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BESPALOVA M.V., KRAVCHENKO I.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation
The Chelyabinsk branch

СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПРАВА

CONTEMPORARY PREDSTAVLENIE FINANCIAL LAW

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению особенностей финансового права на современном этапе. Представлены принципы и нормы финансового права. Сделан вывод о возрастании интереса к данной теме со стороны, как управленческих структур, так и общества в целом.

Abstract

The article enlightened the peculiarities of financial law at the present stage. Presents the principles and norms of financial law. The conclusion about the increase of interest in the topic of how governance structures and society in General.

Ключевые слова: финансовое право, принципы финансового права, нормы финансового права.

Key words: financial law, principles of financial law, the norms of financial law.

В настоящее время в социально-экономической сфере жизнедеятельности общества произошли большие изменения это привело к тому, что управленческие структуры, органы государственной власти, местного самоуправления, также граждане и предприниматели во многих областях хозяйственной деятельности стали проявлять больше интереса к финансовому праву. Проводятся различные научные исследования финансово-правовых проблем.

Одним из важных факторов развития экономики в условиях перехода к рыночным отношениям является эффективное использование механизма финансов. Финансовое право, как отрасль публичного права, должно гарантировать приведение в действие этого механизма его правильное функционирование в соответствии с задачами общества и государства [4, с. 128]. Однако будучи нацеленным на эти общезначимые задачи, финансовое право, исходя из конституционных норм (ст. 7 Конституции РФ), в конечном итоге должно помочь в реализации частных интересов населения, также влиять активно на создание условий государством, которые будут обеспечивать хорошую жизнь и свободное развитие человека.

Развитие политической экономии в XVIII в. явилось основанием для выделения из ее состава в XIX в. финансовой науки и ее разработки. Это и является начальным этапом становления финансового права [3, с. 102].

Наука о финансах в России на рубеже XIX—XX вв. развивалась на европейском уровне и ее рекомендации учитывались не только в политике государства до Октябрьской революции, но и вплоть до 30-х гг. XX в. [3]

В период значительных изменений и установления рыночной экономики в России в конце XX века появилась необходимость повышения роли финансового права, как регулятора социально-экономических отношений, надобность развития данной отрасли российского права, включенной в ближайшее время в ряд основных отраслей российского права.

Россия вошла в новый этап развития, поэтому появились новые задачи, и потребовалось их решение. Финансовое законодательство в большей степени сформировано, процесс развития продолжается, что выражено в принятии новых финансово-правовых актов, вносимых изменениях, уточнениях и дополнениях [2, с. 98].

В мире переживается последствие глобального кризиса. В России были необходимы изменения правового регулирования в различных сферах государственной деятельности вытекающих из новых социально-экономических и других задач.

Бесспорно, одна из главных ролей в этом процессе отводится финансовому праву, тесно взаимосвязанной с социально-экономическими и другими отношениями, а также финансовой обеспеченности населения. Особое внимание следует уделить на возникший в России разрыв в доходах разных слоев населения. Большая часть страны испытывает недостаток средств для удовлетворения самых необходимых потребностей, таких как продукты питания, одежда, медикаменты. Такой разрыв приводит к враждебности в обществе и другим негативным явлениям.

Законов, как источников финансового права было немного, вместо них действовали правительственные постановления и инструкции финансово-кредитных органов, до перехода к рыночной экономике. Раньше, долгое время, финансовое право занимало не большое место среди других отраслей права.[7]

Динамичное развитие экономических институтов Российского государства, придание социальным задачам статуса первоочередных детерминируют трансформации в системе финансового права, порождая выделение новых подотраслей и институтов, которые в свою очередь базируются на принципах финансового права. [4, с.7] Принципы финансового права – это закономерности, тенденции, потребности общественности, главные его устои.

Основные принципы финансового права закреплены в Конституции РФ.

1) Принцип социальной направленности Финансового права –находит свое отражение в ст. 7 Конституции РФ: РФ - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Согласно этой политике предусмотрена охрана труда и здоровья людей, установление гарантирует минимума оплаты труда, обеспечение государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развитие социальных служб, установление государственных пенсий, пособий и иных гарантий социальной защиты. Для реализации всех этих мер в распоряжении государства требуется сосредоточение необходимых фин. ресурсов и распределение их на соответствующие цели, то есть фин. деятельность опр. целенаправленности.

2) Принцип федерализма – предполагает направленность Финансового права –регулирования на сочетание общедоверитивных интересов с интересами субъектов РФ, на обеспечение необходимыми фин. ресурсами как выполнения функций, имеющих значение для Федерации в целом, так и для жизнедеятельности и самостоятельности (в рамках Конституции РФ) субъектов РФ. Федеральные ОГВ и ОГВ субъектов РФ осуществляют функции фин. деятельности в соответствии с установленным Конституцией РФ разграничением предметов ведения между Федерацией и ее субъектами.

Так, в ведении РФ находятся: установление основ федеральной финансовой политики, финансовое, валютное, кредитное регулирование, федеральной экономической службы, включая федеральные банки, федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы, федеральные фонды регионального развития (ст. 71). К совместному ведению РФ и ее субъектов отнесено установление общих принципов налогообложения и сборов в РФ. Вне этих пределов субъекты РФ обладают в области финансов всей полнотой государственной власти (ст. 73, 76).

3) Единство финансовой политики и денежной системы – самостоятельность субъектов РФ не должна выходить за рамки основ федеральной фин. политики, а также установленных совместно общих принципов налогообложения и сборов. Система налогов, взимаемых в федеральный бюджет, и общие принципы налогообложения и сборов, а также перечень налогов, взимаемых в стране, устанавливаются федеральным законом (ст. 75). Единство финансовой политики является необходимым условием гарантированного Конституцией РФ единства экономического пространства в РФ, свободного перемещения финансовых средств (ст. 8). Единство фин. политики требует единой денежной системы в стране. Согласно КРФ денежной единицей в РФ является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком РФ. Введение и эмиссия других денег в РФ не допускаются (ст. 75).

4) Равноправие субъектов РФ в области финансовой деятельности – определяется ст. 5 КРФ (во взаимоотношениях с федеральными ОГВ все субъекты РФ между собой равноправны). На каждого из субъектов Федерации в равной мере распространяется федеральное финансовое законодательство. Вне пределов ведения РФ и совместного ведения каждый субъект РФ осуществляет собственное правовое регулирование финансовых отношений и самостоятельную фин. деятельность, утверждает бюджет, устанавливает налоги и т.д.

5) Самостоятельность финансовой деятельности ОМСУ – гарантирована Конституцией РФ (ст. 12, 130-133). Эти органы самостоятельно формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, образуют и используют внебюджетные целевые фонды, вводят местные налоги и сборы в соответствии с федеральным законодательством и законодательством субъекта РФ о налогах и сборах.

6) Распределение функций в области Финансового права–регулирования на основе разделения законодательной (представительной) и исполнительной ветвей ГВ. Конституция РФ, исходя из этого принципа, определяет полномочия законодательных (представительных) и исполнительных органов власти. Так, Государственная Дума принимает, в частности, законы по вопросам федерального бюджета, федеральных налогов и сборов, финансового, валютного, кредитного регулирования, денежной эмиссии (ст. 105, 106). К полномочиям Правительства РФ относятся разработка проекта федерального бюджета и обеспечение его исполнения, обеспечение проведения единой финансовой, кредитной и денежной политики (ст. 114).

7) Участие граждан РФ в финансовой деятельности государства и органов МСУ. Данный принцип вытекает из положения Конституции РФ (ст. 32) о праве граждан РФ участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. Это конституционное положение имеет прямое отношение к финансовой деятельности как составной части управления делами государства.

На основе принципов финансового права реализуются финансово-правовые нормы.

Нормы финансового права оказывают влияние на бюджетную систему с входящими в нее федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ и муниципальных образований, обеспечивающими финансирование потребностей страны в целом, так и его разных территориальных подразделений [8, с. 5]. Под действием норм финансового права создаются и используются государственные внебюджетные социальные фонды, осуществляется кредитная денежная и валютная политика; осуществляется контроль деятельности банков, функции и система которых показывает происходящие в стране преобразования.

Значимое место в финансовом праве занимают нормы, которые регулируют порядок налогообложения организаций и населения. Налоги – это не только главный источник бюджетных доходов, они также призваны стать одним из важных элементов государственного регулирования экономики и жизненной обеспеченности населения [5, с. 76].

Произошедшие изменения, которые затронули государственное устройство и систему местного самоуправления, оставили след на структуре источников российского финансового права – в их составе находятся не только нормативные акты федерального уровня, а также широкий круг актов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в соответствии с их компетенцией. Повышение роли законодательных актов в регулировании финансовых отношений понесло за собой кодификацию финансово-правовых норм, о чем говорит принятие Бюджетного, Налогового и Таможенного кодексов РФ (впоследствии Таможенного кодекса Таможенного союза)[8].

Социально-экономические и политические процессы, происходящие в современной России, зачастую имеют отрицательное влияние на становления финансового права и эффективность его действия: ему присущи нестабильность, неполное соответствие нормам других отраслей права, неточность некоторых положений, наличие имеющихся пробелов. Несмотря на это, финансовое право в России, принявшее опыт правового регулирования финансовых отношений в странах, которые имеют развитую рыночную экономику, в целом приносит новые условия жизни обществу, что говорит о его важной роли в экономических и социальных преобразованиях, в развитии производственного потенциала страны и укреплении ее финансовой системы.

Изучение норм финансового права, понимание механизмов их действия необходимо не только юристам, но и сотрудникам представительных и исполнительных органов государственной власти федерального и регионального уровней, органов местного самоуправления, предпринимателям и гражданам нашего государства. Неслучайно важной задачей в настоящее время стало повышение уровня финансово-правовой грамотности в стране.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к

Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)// СПС «Консультант плюс»

2. Актуальные проблемы финансового права: монография / Грачева Е.Ю. - М.:Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.

3. Основные вопросы теории советского финансового права : монография / Е. А. Ровинский. — 2е изд., стер. — М.: Норма : ИНФРАМ, 2016. — 176 с

4. Кравченко И.А. Правовое регулирование деятельности государственных внебюджетных фондов Российской Федерации: учебное пособие.- Челябинск: Изд-во «Цицеро», 2016.- 97 с.

5. Применение международного финансового права в Российской Федерации: Монография / С.Г. Павликов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 140 с.

6. Финансовое право России: Учебник / Ю.А. Крохина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. - 720 с.

7. Финансовое право.: Учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ Инфра-М, 2012. - 752 с.

8. Химичева Нина Ивановна. Российское финансовое право на современном этап /Н.И. Химичева // Ленинградский юридический журнал.-2013.-№3(33). -с.10.

БУЖАЕВА А.С., КРАВЧЕНКО И.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BUZHAEVA A.S., KRAVCHENKO I.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

ACTUAL PROBLEMS OF PROCESS OF GOVERNMENT PROCUREMENT

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам, возникающим в процессе осуществления закупок для государственных нужд. Государственные закупки составляют значительную часть расходной части бюджета. Бюджетные средства уязвимы и часто выступают объектом криминальной деятельности, так как механизм осуществления государственных закупок не отрегулирован таким образом, чтобы исключить или хотя бы минимизировать криминальные потери.

Abstract

The present article to problems arising in the process of procurement for state needs. Public procurement constitutes a significant part of the expenditure budget. The budget vulnerable and are often the object of criminal activities, as the mechanism of public procurement is not regulated in such a way as to prevent or at least minimize the criminal losses.

Ключевые слова: государственные закупки, контрактная система, конкурс.

Keywords: government procurements, contract system, competition.

Отношения в сфере Государственных закупок регулируются Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (далее – 44-ФЗ) и Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – 223-ФЗ) от 18.07.2011 № 223-ФЗ, где прописаны основные требования к закупке товаров, работ, услуг госкомпаниями, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов.

В обоих случаях речь идет о расходовании бюджетных средств, а точнее об их эффективном использовании. Оба законодательных акта предусматривают целую систему норм, правил, запретов и ограничений при осуществлении закупок.

Государственные закупки – это процесс, который фактически отражает и обеспечивает качество отношений государства, общества и бизнеса. Государственные органы в процессе закупок представляют интересы общества и призваны максимально эффективно распоряжаться бюджетными средствами, обеспечивая высокий уровень качества жизни населения. Общество, являющееся конечным потребителем услуг и товаров, закупаемых государством, заинтересовано в получении качественных продуктов, высоком уровне обслуживания и комфортных условиях жизни. В свою очередь производители товаров и услуг, безусловно, мотивированы продавать их государству и обществу как конечному потребителю.

Повышение эффективности экономики в целом и оптимизация бюджетной системы за счет расходов, к которым относятся государственные закупки для государственных и муниципальных нужд, является важной задачей в условиях экономического кризиса.

Федеральный бюджет направляет на закупки товаров, работ и услуг значительную часть своей расходной части. Так, в 2015 году расходы на закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд составили 23,3 % в общем объеме расходов федерального бюджета (3 614 547,47 млн. руб.) [1].

Ранее Президент Российской Федерации и Председатель Правительства неоднократно указывали на необходимость наведения порядка в вопросе и предположительно оценивали ущерб от нарушений, совершаемых в процессе осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд в размере около 1 трлн. руб. [2].

На основании отчета о работе счетной палаты Российской Федерации в 2015 году наибольший удельный вес в общем объеме выявленных нарушений приходится на нарушения, допускаемые при формировании и исполнении федерального бюджета, а также при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами юридических лиц (млрд. рублей/количество), – 278,9 млрд. рублей (54 % общего объема нарушений) и нарушения ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности – 78,2 млрд. рублей (15,1 % общего объема нарушений).

Объем бюджетных средств с признаками нецелевого использования составил 3,7 млрд. рублей, неэффективное использование федеральных и иных ресурсов – 81,2 млрд. рублей [3].

44-ФЗ изначально создавался как антикоррупционный, направленный на уменьшение расхода бюджетных средств недобросовестными заказчиками, однако фактически стороны столкнулись с целым рядом проблем, когда недобросовестные подрядчики использовали несовершенство законодательной базы, чтобы уйти от ответственности при ненадлежащем исполнении контракта.

Применение закона 44-ФЗ на практике выявило немало трудностей из-за несовершенства законодательных актов, допускающих неоднозначное толкование.

Но, по словам председателя Счетной палаты Российской Федерации Т.А. Голиковой: «...на фоне 44-ого 223-ий выглядит вопиющим... ..его отличает низкая прозрачность закупочной деятельности. И заказчики фактически самостоятельно определяют порядок проведения и способы закупок» [3]. (Осуществление закупочной деятельности при применении 223-ФЗ осуществляется на основании «Положения о закупке», принятого исполнительным органом организации.) Для этого закона характерно многообразие способов закупок, большое количество электронных торговых площадок и необходимость дополнительных финансовых затрат для получения допуска к участию в тендерах, что приводит, безусловно, к сокращению возможностей для конкурентной закупки. Кроме того, Федеральный закон № 223 позволяет корпоративному заказчику устанавливать неограниченное количество случаев осуществления закупок у единственного поставщика, уходя от конкурентных процедур. Это тоже несет определенные коррупционные риски.

Проблемы, связанные с необходимостью, проведения качественной экономической экспертизы в целях определения наиболее приближенной к реальности стартовой цены контракта, а также отсутствие нижнего ценового порога остаются существенными пробелами в этой сфере.

Помимо этого существуют проблемы правового характера, так 44-ФЗ противоречит отдельным международным стандартам по обеспечению публичных закупок.

Необходимо дальнейшее совершенствование системы размещения государственного и муниципального заказа. В первую очередь решение изложенных проблем связано с качественным рассмотрением и внесением изменений в основополагающие нормативные правовые акты, касающиеся защиты конкуренции и проведения торгов.

Проблемы государственных закупок сегодня находятся под пристальным вниманием государства, СМИ, общественности. Многие отмечают сложность и запутанность законодательства, акцент

на цену при выборе победителя, отсутствие целостной системы контроля за всеми стадиями закупок, имеющиеся коррупционные риски, а также факты недобросовестных действий со стороны заказчиков и исполнителей.

Работа контрольно-счетных органов направлена не только на выявление нарушений при осуществлении государственных закупок, но и на проведение мониторинга в указанной деятельности. Результатом исследований являются поправки в действующие Законы либо подготовка принципиально новых, призванных найти компромиссные решения для минимизации негативного эффекта от нецелевого использования бюджетных средств.

Предложения по совершенствованию механизма проведения закупок для государственных нужд:

1. Осуществлять мониторинг цен самими заказчиками.

Данное мероприятие должно осуществляться анализом существующих цен путем обзвона, мониторинга, через интернет и т.д.

2. Осуществлять экономическую экспертизу контрактов.

Данное мероприятие позволит определять объективность проводимых торгов.

3. Определять минимальную цену контракта.

Данное мероприятие позволит исключить недобросовестных участников, которые путем снижения цены контракта ухудшают качество выполнения работ и оказания услуг.

Совместные усилия Государственных органов и участников рынка приведут к моделированию законодательства, работающего в большей степени не на выявление правонарушений и наказания правонарушителей, а на предупреждение злоупотреблений. А переход на новый уровень взаимоотношений в экономической системе гарантирует, в свою очередь, и увеличение эффективности использования государственных средств, и повышения финансовой дисциплины участников рынка.

Список литературы

1. Федеральный закон от 31.10.2016 № 377-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2015 год» // - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206543/
2. Актуальные проблемы процесса государственных закупок Чеботарев В.С., Тимченко А.В. // Юридическая наука и практика. Выпуск №2 (26)/2014.
3. Счетная палата Российской Федерации [электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru>.
Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

БУЗЬКО А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BUZKO A.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН «ДЕНЬГИ» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ АНГЛИЙСКИХ ПОСЛОВИЦ И ПОГОВОРОВ

THE PHENOMENON OF «MONEY» IN INTERCULTURAL COMMUNICATION THROUGH THE PRISM OF ENGLISH PROVERBS

Аннотация

Статья иллюстрирует деньги как феномен культуры. Суть проблемы в том, что деньги могут быть рассмотрены в культурологическом, а не только в экономическом смысле. Как явление культуры деньги несут в себе все основные черты той культуры, в которой они существуют

Abstract

The article illustrates money as a cultural phenomenon. The problem is that the money can be considered cultural and not only in the economic sense. As a phenomenon of culture carry the money to all the basic features of the culture in which they exist.

Ключевые слова: феномен «деньги», культура, межкультурная коммуникация

Keywords: the phenomenon of «money», culture, intercultural communication

*Деньги, конечно, есть деспотическое могущество,
но в то же время и высочайшее равенство,
и в этом вся их главная сила.
Деньги сравнивают все неравенства.*

Ф. Достоевский «Подросток»

В эпоху глобализации, охватывающую не только экономическую, но и политическую, технологическую, культурную сферы [3, с. 109], студенты понимают, что необходимость изучения иностранного языка продиктована жизнью, т.к. хорошее образование позволит получить престижную работу и высокий заработок [2, с. 109]. Для успешной реализации межкультурной коммуникации «немаловажным достоинством речи является умелое использование пословиц и поговорок» [1, с. 51]. Являясь произведениями устного народного творчества, корни которых уходят в далекое прошлое, пословицы и поговорки позволяют обучаемым соприкоснуться с культурой страны изучаемого языка [1, с. 55].

Деньги – это металлические и бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле – продаже, средством платежей и предметом накопления [6].

В большей степени лингвокультурологическому анализу подвергнуты фразеологические единицы (ФЕ), отображающие понятие «деньги», «денежные отношения», а также ряд других идиом [7].

Первой ФЕ будет идиоматическое выражение «*pin money*» – карманные деньги, деньги на булавки, деньги, зарабатываемые обычно замужней женщиной на ее личные расходы, преимущественно покупку предметов роскоши. Прежде чем обратиться к истории происхождения данной ФЕ, следует отметить, что металлические шпильки или булавки для волос впервые появились в обиходе в 1543 году во Франции. До этого женщины использовали шпильки из дерева или кости. Впервые металлические шпильки были введены в английскую моду пятой женой Генриха VIII Екатериной Говард и считались предметом роскоши. Производство булавок было серьезнейшей сферой индустрии, обеспечивающей дам столь необходимым аксессуаром туалета. Их изготовление было весьма трудоемким и потому булавки считались предметом роскоши. Производство булавок было настолько дефицитным и высоко затратным, что в XIV веке Британским Парламентом было принято решение о продаже булавок исключительно в первые два дня года [7].

Следующей ФЕ будет выражение «*money for jam (for old rope)*» – деньги, получаемые за пустяковую работу, легко доставшиеся деньги. Лексема «*jam*», входящая в состав данной ФЕ номинирует в сленге что-то хорошее, особенно неожиданное, что-то восхитительное. Соответственно ФЕ «*money for jam*» обозначает неожиданное счастливое разрешение ситуации, зачастую приобретение денежных средств совершенно неожиданным способом.

Этимология ФЕ «*Golden shower / shower of gold*» – взятка, базируется на легенде о Зевсе и Данае и непосредственно связана с древнегреческой мифологией. Как известно, Акрисий – царь Аргоса, узнав о предсказании оракула о своей гибели от еще не родившегося внука, приказал заточить в глубокое подземелье свою единственную дочь – прекрасную Данаю, чтобы она никогда не смогла стать матерью и тем самым родить будущего убийцу царя. Однако никакое подземелье не стало преградой для Зевса, который проник сквозь медную решетку к пленнице, преобразившись в золотой дождь. Очевидно, фразеологический образ данной идиомы базируется на переосмыслении неожиданности получения взятки и, соответственно коннотируется с неординарностью преображения Зевса [7].

Следующей фразеологической единицей с очень интересной этимологией является выражение «*to pay monkeys money*» – производить оплату товаром, работой. Этимология данного фразеологизма базируется на французской традиции прохождения обезьян через малый каменный мост на Сене, так называемый «*Petit Pont*». В историческом прошлом в Париже, когда через обозначенный мост необходимо было переправить обезьяну, перед хозяином стоял выбор. В том случае, если обезьяна предназначалась на продажу, за нее уплачивалась сумма равная четырем денье. Однако, если обе-

зьяна была цирковой или принадлежала фокуснику, за нее не взималась плата в денежном эквиваленте, а всего лишь требовалось показать какой-либо трюк, т.е. произвести оплату натурой. Интересным фактом является и то, что сама лексема *money* номинирует сленговую категорию обозначения денег эквивалентом в 500 фунтов или 500 долларов [7].

Фразеологизм «*money has no smell*» – деньги не пахнут, оригинальное латинское «*pecunia non olet*» содержит в своем образе исторический подтекст. Данное изречение имеет эквиваленты почти во всех западноевропейских языках и своим происхождением восходит ко временам правления римского императора Тита Флавия Веспасиана, когда в Риме впервые стал взиматься налог за пользование общественными туалетами. Сын императора Тит Флавий высказал упрек отцу, заявив, что не хорошо принимать в казну подобный доход, на что император решил убедить сына в обратном. Подозвав Тита Флавия, он достал из кармана одну из монет, которая взималась в качестве налога, и предложил ответить на вопрос – пахнет ли монета. Получив отрицательный ответ, император произнес фразу «*Pecunia non olet*» и пояснил, откуда к нему попали деньги [7].

В английском фольклоре есть множество пословиц и поговорок связанных с феноменом «деньги»:

Good prayer is a master of another's purse – Хороший плательщик господин чужого кошелька.

A good payer will never need to work – хороший плательщик никогда не нуждается в рабочих.

Early to bed and early to rise makes a man healthy, wealthy and wise – Кто рано ложится и рано встает делает человека здоровым, богатым и мудрым.

He who pays the Piper calls the tune – кто платит волынщику заказывает музыку.

Money doesn't grow on trees – Деньги не растут на деревьях.

Money is a good servant, but a bad master – Деньги хороший слуга, но плохой хозяин.

Money makes money – Деньги делают деньги.

Pay beforehand was never well served - Кто платит вперед никогда не будет хорошо обслужен.

Riches have wings – У богатства есть крылья.

Rich knows no twho is his friend – Богатый не знает, кто его друг [8].

В русской лингвокультуре имеется также много пословиц и поговорок, посвященных феномену «деньги».

«Деньги – дело наживное» – Говорится с желанием подбодрить, когда кто-либо испытывает денежные затруднения или несет материальные потери.

«Деньги к деньгам льнут» – Говорится либо про богатого человека, либо, когда у кого-либо началась серия денежных поступлений из разных источников.

«Деньги не пахнут» – Говорят в ответ на осуждение способа зарабатывания денег.

«Деньги счет любят» – Говорится в оправдание бережливости или усердного пересчитывания денег.

«Долг платежом красен» – Как отнесешься к чему-либо, так отнесутся и к тебе. Говорится тогда, когда в ответ на какое-либо действие или отношение поступают так же.

«За спрос денег не берут» – Говорится с целью подбодрить кого-либо разузнать поподробнее какую-либо информацию.

«Здоровья на деньги не купишь» – Говорится как совет беречь здоровье, а также с осуждением, когда кто-либо в ущерб здоровью старается больше заработать денег.

«Копейка рубль бережет» – Если будешь беречь копейку, то те самым и рубль сбережешь. Говорится как совет быть экономным, не тратить безрассудно деньги.

«Лишние деньги – лишняя забота» – Говорится с целью утешить кого-либо в случае финансовых проблем, либо в оправдание своей бедности.

«Не было гроша, да вдруг алтын» – Грош – старинная медная монета в полкопейки. Алтын – старинная медная монета в три копейки. Вдруг стало много того, чего не было совсем. Говорится при неожиданной удаче, радости, когда после недостатка чего-либо оно появилось в большом количестве.

«Не в деньгах счастье» – Говорится, чтобы утешить, ободрить кого-либо, когда у него нет или мало денег.

«Не все то золото, что блестит» – Не все то, что ярко, привлекательно и бросается в глаза, представляет настоящую ценность. Говорится о том, что не имеет больших достоинств, несмотря на яркий внешний вид.

«Не имей сто рублей, а имей сто друзей» – Хорошо иметь много друзей. Говорится, когда друзья или знакомые выручают в беде, помогают.

«Не с деньгами жить, а с добрыми людьми» – Говорится, когда хорошие отношения между людьми ценят дороже, чем деньги, богатство.

«При беде за деньги не стой» – Говорится как совет, что если можно беды миновать, отдав деньги, то лучше заплатить [5].

В заключение хочется отметить, что в данной работе были изучены русские и английские пословицы, являющиеся отражением национальных особенностей восприятия феномена «деньги» этими двумя лингвокультурами. Пословицы являются наиболее доступным и ярким материалом, в котором в поэтической форме отражаются быт и нравы, взаимоотношения в обществе, отношение людей к окружающему миру, природе, религии, животным, поведению людей и многому другому. Пословицы и поговорки создают представление о той картине мира, которая сложилась у носителей языка» [1, с. 51]. Изучение пословиц и поговорок указывает на то, что пословицы и поговорки помогут понять менталитет народа страны изучаемого языка, а также будут «способствовать билингвистическому и бикультурному развитию личности обучаемых, их приобщению к культуре народа страны изучаемого языка, а также облегчит процесс межкультурного общения» [4, с. 57].

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Русские и немецкие пословицы и поговорки в деловом общении / Т.И. Жаркова // Иностран. яз. в шк. – 2013. – № 11. – С. 51-55.
2. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1. – С. 109-114.
3. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
4. Жаркова Т.И. Феномен «улыбка» в зеркале поговорок и пословиц русского и французского языков / Т.И. Жаркова // Иностран. яз. в шк. – 2014. – № 1. – С. 53-57.
5. Русские пословицы о деньгах [Электронный ресурс]. URL: <http://fortuna-plan.ru/riches/russkie-poslovicy-o-dengax> (Дата обращения: 29.11.2016).
6. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.
7. Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации. – М.: Вузский учебник: Инфра-М, 2013. – 368 с.
8. Английские пословицы о деньгах [Электронный ресурс]. URL: <https://www.englishclub.com/ref/Sayings/Money/> (Дата обращения: 29.11.2016).

БУЛАТОВА Д.А., МЕДВЕДЕВА В.А., МИХАЙЛОВА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BULATOVA D., MEDVEDEVA V., MIKHAILOVA S.

Financial university under the government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФИЗИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТУДЕНТОВ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ ЧЕЛЯБИНСКОГО ФИЛИАЛА

Аннотация

В статье рассматриваются результаты тестирования студентов Финансового Университета, приведены итоги исследования на тему «Физическое состояние студентов Финансового Университета при правительстве РФ Челябинского филиала». Рассмотрена роль осмысленно созданного физического воспитания в институте с целью оценки их физического состояния»

Annotation

The article examines the results of the study “Physical condition of students of Financial University under the government of The Russian Federation”. The role of the physical education at the university has been examined as well to evaluate their physical condition.

Ключевые слова: физическая культура, студенты, состояние здоровья, образ жизни.

Key words: physical education, students, health condition, lifestyle.

Актуальность такого рода постановки вопроса проистекает из свежего направления общественной и, в частности, молодёжной политики, где основная роль отводится абсолютно всем тенденциям «оздоровления общества». Нынешнее состояние таково, что молодёжь зачастую отнюдь не обладает реальной возможностью увеличить степень физической культуры. В особенности актуальна данная тема для учащихся вузов, так как в данный период создаются и закладываются основные принципы здорового образа жизни[1]. Следует анализировать концепцию физиологической культуры, в виде комплекса физического формирования учащегося, состояния его самочувствия и нервной системы и непосредственно «физической культуры» в качестве элемента культурного формирования личности.

Многие ученые утверждают, что недостаток надлежащего уровня формирования спорта и пропаганды физической культуры порождает всё наибольшее продвижение подобных «заболеваний общества» в виде вредных привычек[2]. Кроме того, есть мнение о прямой связи демографической, следовательно, финансовой ситуации в государстве от степени физической культуры жителей. С целью исследования воздействия физической культуры на ход развития личности следует принимать во внимание как стабильные, так и кратковременные требования, которые устанавливают перед народом проблему усовершенствования собственного физического состояния и здоровья. К последним имеет отношение анализ роли физической культуры с позиций общественной и профессиональной ориентации.

Роль физической культуры и спорта для улучшения состояния здоровья, формирования и общего состояния человека сложно утратить. Установление отличительных ограничений, согласно состоянию самочувствия, для поступления в университет во все нет[3]. Следовательно, в целом, начальное физическое самочувствие учащихся оставляет желать лучшего. Внутренние характеристики здоровья у учащихся функциональных вузов и физкультурных факультетов, педагогических институтов. Вслед за ними идут учащиеся вузов сельскохозяйственных институтов, далее промышленных.

Медики и учащиеся вузов гуманитарных факультетов захватывают 4-е место, согласно состоянию здоровья обходя только учащихся культуры[4].

С целью изучения функционального состояния организмов студентов 1 курса Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации было проведено тестирование. Итоги тестирования мы видим в диаграммах 1,2,3.

Диаграмма 1. Спорт во внеурочное время.

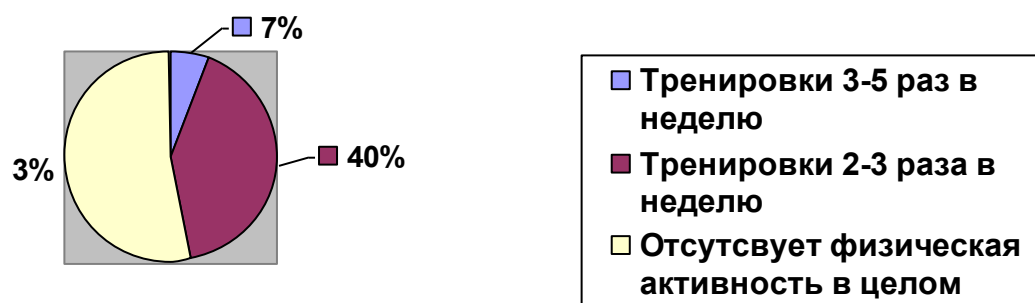
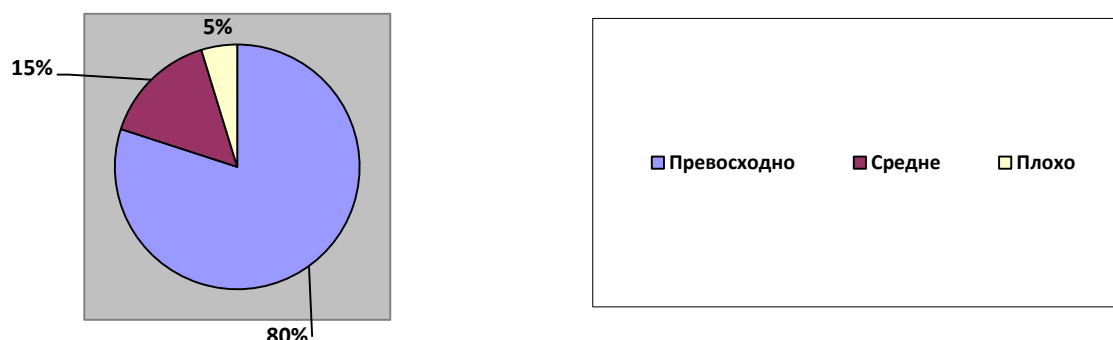


Диаграмма 2. Отношение к пропускам физической культуры.



Диаграмма 3. Собственная оценка физического состояния.



Результаты теста демонстрируют, что у современных студентов отсутствует должная физическая активность в жизни. Лишь немногие опрошенные стараются вести активный образ жизни, у большинства не хватает времени на спорт. Отсутствие физической активности является негативным фактором для человеческого организма, так как возрастает количество заболеваний [5].

Современную молодежь можно и даже нужно привлекать к спорту и физической культуре, чтобы поколение XXI века было физически здоровым.

Список литературы

- 1) Давиденко Д.Н. Здоровый образ жизни и здоровье студентов: Учебное пособие / Д.Н. Давиденко, В.Ю. Карпов.- Самара: СГПУ, 2011г.
- 2) Апашкина Н.В./ Пропаганда физической культуры и спорта в формировании здорового образа жизни, 2015г.
- 3) Ильин В.И./ Физическая культура студента: Учебник, 2013г.
- 4) Физическое воспитание студентов: учеб. пособие /Л.С. Дворкин, К.Д. Чермит, О.Ю. Давыдов / Под общ. ред. Л.С. Дворкина. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Неоглория, 2011г.
- 5) Пашков М.К./ Гиподинамия и её влияние на человеческий организм, 2016г.

БУТАКОВА М.И., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО СПОРА

ON CULTURE BUSINESS DISPUTE

Аннотация

В данной работе рассматривается понятие спора и его основные формы. Каких следует придерживаться принципов при ведении спора. А также рассмотрены эффективные методы ведения спора.

Abstract

This paper examines the concept of the dispute and its basic forms. What you should adhere to the principles of the conduct of the dispute. And considered effective methods of handling disputes.

Ключевые слова: Культура, спор, полемика, дискуссия, дебаты.

Keywords: Culture, dispute, debate.

Сейчас, в наше бурное, конфликтное время без умения постоять за себя, выйти победителем из конфликтной ситуации, спора человеку просто невозможно выстоять, выжить в этом мире. И каждый, кто стремится не только выжить, но и преуспеть в этом мире, должен и в теории, и на практике постигнуть такую нелегкую, но нужную науку – конфликтологию. С точки зрения теории, конфликтология как наука находится лишь в самом начале своего развития. Поэтому пока она выступает как искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. В настоящее время все люди совершенно разные, именно поэтому мнения людей на действительность чаще всего не совпадают или являются совсем противоположными. Именно из-за разногласий во мнениях рождается спор. Спор представляет собой столкновение разных точек зрения, в ходе которых каждая из сторон стремится убедить в справедливости своей позиции. Такое столкновение часто порождает конфликты, которые можно избежать, только в том случае, если есть навык правильного ведения спора. Навык поведения в конфликтных ситуациях, а так же умение донести свою позицию, является необходимым, потому что именно этот опыт способен добиться дальнейшего успеха и в карьере и в жизни.

Спор – это характеристика процесса обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя и опровергая мнение собеседника, претендует на монопольное установление истины [5]. Важно помнить, что спор существует для того чтобы найти истину, определить пути решения проблемы, а не для того чтобы переспорить собеседника и навязать ему свое мнение. Об этом и говорит народная мудрость, выраженная пословицами и поговорками:

- «Не вступай в спор с неравным» (русская поговорка);
- «В спорах истина порой теряется» (английская поговорка);
- «*Des goûts et des couleurs il ne faut pas discuter*» - «Вкус и цвет не стоит обсуждать (о вкусах не спорят)» (французская пословица);
- «Спор с дураком бесполезен» (японская пословица);
- «С глупцом не спорь» (китайская пословица).

К разновидностям спора относятся полемика, дискуссия и дебаты. Рассмотрим каждую из них.

Полемика (от греч. *πολέμιος* – вражда) – спор, при выяснении вопросов в политической, литературной или художественной сферах [2]. Другими словами, полемика это вид общения, происходящий в формате интеллектуального поединка, когда каждый из участников обосновывает и аргументирует собственное положение. Главной целью полемики является отстаивание и утверждение собственной позиции, а также победа над противником. Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика крайне необходима когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека или складывается общественное мнение.

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – публичное обсуждение каких-либо проблем или спорных вопросов [2]. Дискуссию можно рассматривать как метод, активизирующий процесс обучения. При поиске различных решений проблемы или обсуждении противоположенных точек зрения по спорным вопросам на помощь приходит дискуссия. Однако, дискуссия не разрешает спор и не склоняет аудиторию к каким-либо действиям. Обсуждая какой-либо вопрос, участники дискуссии должны задавать вопросы и делать краткие замечания непринужденно и в оживленной манере. Целью дискуссии является обсуждение и поиск путей решения проблемы, а задачи это заострение внимания на жизненно-важных проблемах, выработка общего мнения в каком-либо вопросе и мотивация к различным действиям.

Дебаты (от франц. *débat* – спор, прения) – споры, возникающие при обсуждении докладов, выступлений на собраниях, конференциях и т.п. [2]. Главная цель дебатов это убедить слушателей, что точка зрения одного участника или группы более обоснованная, чем у его соперников. Дебаты позволяют

участникам сконцентрироваться на проблеме, проявить критическое мышление, развить ораторские способности, систематизировать свои знания, а также быстро реагировать на сказанное.

Изучая культуру спора, необходимо овладеть самыми важными принципами и правилами ведения спора, которые рассмотрим далее [4].

Перед ведением спора необходимо заранее подготовиться. Такая подготовка позволяет многое обдумать и возможно, даже смоделировать наиболее вероятный ход дискуссии-спора, а также сделать некоторые «заготовки», собрать и осмыслить исходную информацию. В этом заключается принцип предварительной подготовки к ведению спора.

Суть принципа терпимого отношения к инакомыслящим заключается в том, что противоположная сторона, так же имеет право на свое личное мнение. Потому что противоположенная сторона так же стремится к истине и процесс ее поиска должен быть корректен с обеих сторон.

Любая задача или проблема имеет несколько способов решения. Однако, не все способы являются оптимальными. В зависимости от целей, условий и средств разные способы могут быть в разной степени истинными. Поэтому необходимо соблюдать принцип последовательного анализа альтернатив. Основным принципом ведения споров является принцип корректного ведения спора. Суть его в том, что чем корректнее будут суждения и действия одной из сторон, тем больше у этой стороны шансов на достойную победу над противником.

У каждого человека существуют ложные внутренние установки, без преодоления которых эффективность аргументации и ведения спора снижается. Например, установка на то, что противоположная сторона лучше подготовлена и более сильная. Или, например, страх высказать свое мнение из-за осуждения со стороны. В этом заключается принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора.

Принцип поэтапного продвижения к истине заключается в том, что эффективное ведение спора и продвижение к истине зависит от того, насколько четко обозначены фазы и этапы ведения спора, каждое альтернативное решение четко выделяет аргументы «за» и «против» какого-либо подхода к решению проблемы.

Свобода мнений и суждений предполагает высокую культуру ведения дискуссий и споров. Для поддержания высокой культуры необходимо уважительно относиться к инакомыслящему. Суждениям оппонента должны противопоставляться более убедительные и доказательные суждения. Ни в коем случае нельзя оскорблять своего оппонента. Поэтому необходимо помнить о принципе уважения личности оппонента.

Любая критика должна включать в себя не только одно отрицание, но и какие-либо предложения или альтернативы. Поэтому необходимо придерживаться принципа аргументированной конструктивной критики. Главная мысль принципа в том, что критикуя точку зрения оппонента, необходимо высказывать конструктивные предложения или способы решения проблемы.

Далее рассмотрим эффективные методы ведения спора [1]. Первый метод – это метод выбивания оппонента из контекста. Смысл метода в том, что не нужно отвечать на всю реплику оппонента полностью, а наоборот выделить несколько фраз и критиковать только их.

Также эффективным методом является критика соперника на основании принятых им же самим фундаментальных законов, кодексов и норм или доказательство не состоятельности самих законов. Это достаточно сложно, но если это получается, то спор можно считать побежденным.

Следующий метод – это метод полного или частичного игнорирования информации. Данный метод заставляет противника делать паузы, которые могут быть заполнены репликами критикующей стороны.

И последний метод – это метод Сократа. Представленный метод строится на блестящем умении так построить логическую цепочку умозаключений, что оппонент вынужден соглашаться с каждым выводом. Таким образом, беседа должна начинаться с простых и ясных вопросов, на которые собеседник будет вынужден отвечать утвердительно, затем логично и ненавязчиво следует подвести его к согласию и спорному заключению.

Каждый деловой человек, вне зависимости от того в какой деятельности он специалист, должен уметь компетентно обсуждать любые важные проблемы, доказывать и убеждать, аргументировано отстаивать свою точку зрения и опровергать мнения соперника. Умение правильно оценить вид спора и вести свою речь пригодиться каждому. Поэтому стоит научиться отличать дискуссию, дебаты и полемику. Достичь необходимую цель станет гораздо легче, если придерживаться определенных правил и методов ведения спора.

Список литературы

1. Головина А.С. Деловые переговоры. Стратегия побед / А.С. Головина. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.
2. Измайлова М.А. Деловое общение: Учебное пособие / М.А. Измайлова. – М.: Дашков и К, 2008. – 252 с.
3. Кибанов А.Я. Этика деловых отношений: Учебник / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 368 с.
4. Непряхин Н. Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 254 с.
5. Поварнин С.И. Спор: О теории и практике спора / С.И. Поварнин. – М.: Терра, 2009. – 120 с.

БУТАКОВА М.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГЕНДЕРНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КУЛЬТУРЫ В РАМКАХ КЛАССИФИКАЦИОННОГО ПОДХОДА Г. ХОФСТЕДЕ

GENDER CHARACTERISTICS OF CULTURE IN THE CONTEXT OF THE CLASSIFICATION APPROACH BY G. HOFSTEDE

Аннотация

В данной работе рассмотрена модель классификации культуры на основе ее гендерных особенностей, разработанная Г. Хофстеде, и выделяющая в культурах в качестве значимых элементов понятия мужественности и женственности, а также их различные соотношения. Статья иллюстрирует данную модель примерами различных культур, обладающих определенными гендерными характеристиками.

Abstract

The given paper considers the model of classification of culture on the basis of its gender peculiarities, developed by G. Hofstede, and emphasizing the notions of masculinity and femininity, together with their various correlations as the significant elements of culture. The paper illustrates the given model with specimen of different cultures, having definite fender characteristics.

Ключевые слова: классификация культуры, мужественность, женственность, гендерные характеристики культуры.

Keywords: classification of culture, masculinity, femininity, gender characteristics of culture.

Человеку очень сложно существовать изолировано от других людей. Также и культура не способна полноценно функционировать изолировано от культуры других народов. Люди вынуждены постоянно обращаться к опыту иных культур на протяжении всей своей жизни. В настоящее время практически не существует культурных общностей совершенно изолированных от мира, кроме малочисленных племен, которые находятся в самых дальних уголках планеты. Сегодня любой народ открыт для принятия чужого культурного опыта, и в то же время сам готов поделиться с другими народами собственной культурой. Такое общение культур разных народов получило название «межкультурная коммуникация» [2]. Межкультурная коммуникация необходима для максимально эффективного взаимодействия с представителями других культур, чаще всего, в области профессионального сотрудничества, особенно в рамках деловых отношений.

Способность легко общаться с представителями разных культур определяется понятием межкультурной компетенции [4]. Она позволяет достигнуть успешного понимания как представителей

других культур, так и представителей своей культуры. В настоящее время многие компании поддерживают международные экономические отношения, которые строятся на общении с представителями иных культур. Во избежание разрыва деловых отношений между представителями различных культур необходимо учитывать нюансы культуры деловых партнеров. Менеджеры, работающие в такой сфере, помимо навыка общения на иностранном языке должны владеть также межкультурной компетенцией. Обладая межкультурной компетенцией, менеджер будет знать все нюансы своей и "чужой" культуры, а зная их, сможет правильно общаться с разными людьми. Но при формировании межкультурной компетенции нужно постоянно расширять свои межкультурные знания и комплекс умений в межличностном общении с представителями других культур [1].

В мире существует множество культур, и у каждой свои особенности. У многих есть сходства, поэтому их можно соотнести в одну группу. Различные ученые пытались классифицировать культуры разных стран и народов. Ученые получали данные с помощью наблюдений, после чего систематизировали, обрабатывали и анализировали их. Сегодня существует множество подходов к изучению национальных деловых культур.

Нидерландский социолог Герт (Герард Хендрик) Хофстеде предложил выделить в культуре четыре понятия, описывающих различия между национальными культурами, такие как дистанция власти, коллективизм и индивидуализм, женственность и мужественность, и избегание неопределенности. В данной работе будет рассмотрена гендерная характеристика культуры в рамках классификационного подхода Г. Хофстеде, выделяющая такие культурные элементы как женственность и мужественность.

Важно отметить, что данный аспект классификации культур имеет отношение только к преобладанию определенных (свойственных мужчинам или женщинам) черт в национальном характере [5].

По традиции считается, что мужчина сильнее и жестче женщины. Мужчина стремится достичь поставленной цели, и ориентирован на материальное благополучие больше, чем женщина. А женщина ассоциируется с нежностью и заботой, она ориентирована на выстраивание гармоничных отношений с окружающей средой, на улучшение качества жизни. В обществах, в которых социальные роли мужчин и женщин четко разграничены, доминирует мужественность. А в обществах, где социальные роли мужчин и женщин в большинстве совпадают, преобладает женственность.

Под мужской культурой Г. Хофстеде подразумевает ту культуру, в которой ценится тщеславие, стремление к успеху, признание достижений, забота о высоком достатке, а под женской – ту, в которой более значимы межличностные отношения, сотрудничество, стремление к пониманию и проявление заботы об окружающих людях [3].

К странам с мужественной культурой относят США, Великобританию, Германию, Италию и многие другие. К наиболее женственным странам относят Японию, Францию и другие.

Культура страны во многом определяет поведение человека в деловой культуре. Знание и учет ценностей людей разных стран позволит найти общий язык во время переговоров. Рассмотрим, как формируются ценности в мужественных и женственных культурах.

Именно в семье формируется мировоззрение. В каждой стране свои методы воспитания. Но практически везде ребенку внушают образцы мужественности и женственности, принятые в обществе. Больше всего на ребенка влияет то, как распределены роли мужчины и женщины.

В странах с мужественной культурой, мужчина - кормилец, он строг и редко проявляет свои чувства. Женщина должна поддерживать дома уют и дружные отношения. В женственных странах нет четкой границы разделения ролей мужчин и женщин. Они оба заботятся о семье, об отношениях. Исследования Г. Хофстеде показали, что в мужественных культурах детей учат честности, соперничеству, чтобы они добивались успеха. В женственных культурах учат скромности, послушанию, вежливому общению с окружающими людьми.

Тип культуры также влияет на выбор специальности подростков. В мужественных странах специальности разделяют в зависимости от типа поведения определенного пола. Например, педагогику в основном выбирают женщины, а инженерное дело – мужчины. Будущую профессию многие выбирают в зависимости от будущего дохода. В женственных странах во время выбора профессии не стремятся к деньгам, а наоборот, отталкиваются от заинтересованности в предмете.

Г. Хофстеде выделил аспекты, которые очень важны для представителей мужественных и женственных культур при выборе работы. Для мужественных культур важен заработок, возможность карьерного роста, стремление к работе, которая даст чувство самореализации. Для женственных культур имеет важное значение наличие теплых отношений с начальством, дружный коллектив, уверенность в том, что вы не потеряете работу.

В разных культурах присутствуют разные способы разрешения конфликтов. Например, в странах с мужественной культурой принято бороться и спорить. В странах с женственной культурой не принято выделять победителя и проигравшего. Методом разрешения конфликтов являются переговоры и поиск компромисса.

Г. Хофстеде считает, что на формирование мужественности и женственности повлияли история и географическое положение страны. Например, женственная культура присуща странам с более холодным климатом, т.к. для выживания в суровых условиях мужчине и женщине необходимо сотрудничать и выстраивать партнерские отношения.

Национальные деловые культуры чрезмерно различны, чтобы взаимодействовать, не вызывая разных проблем. В настоящее время невозможно обойтись без межкультурного общения и сотрудничества на самых различных уровнях – от межличностного до межнационального. Любому человеку, втянутому в межкультурную коммуникацию и заинтересованному в ее эффективности, может помочь представление о культурном многообразии мира, отражающее наиболее отличительные и характерные признаки той или иной культуры. Знание нюансов конкретной деловой культуры позволяет менеджеру прогнозировать возможные расхождения и предотвращать потенциальные конфликты [6].

Итак, мужественность и женственность – это модели поведения, принятые обществом, и обусловленные историей и культурой определенной страны. Поэтому, чтобы эффективно заключить сделку с иностранными партнерами, менеджеру необходимо досконально изучить их культуру для выстраивания эффективных деловых отношений. Но не стоит останавливаться на одной культуре, нужно постоянно расширять границы своих знаний о культурах разных народов. Это поможет наладить контакт с представителями других стран, и стать лучшим менеджером компании.

Список литературы

1. Герман Н.Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. – № 1 (33). – С. 55-60.
2. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.А. Садохин / Под ред. А.П. Садохина // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 352 с.
3. Ерёменко М.С. Межкультурный менеджмент: учебное пособие / М.С. Ерёменко, В.А. Пушных // Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 180 с.
4. Корнева Л.И. Межкультурная компетенция как условие успешной профессиональной деятельности российских менеджеров / Л.И. Корнева // Екатеринбург: Вестник УГТУ-УПИ, 2012. – С. 54-61.
5. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента: Учебное пособие / С.П. Мясоедов // М.: Дело, 2012. – 256 с.
6. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.

ВАНДЫШЕВА А.К., ЖАРКОВА Т. И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

VANDYSHEVA A.K., ZHARKOVA T. I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

FEATURES OF NEGOTIATIONS IN DIFFERENT COUNTRIES

Аннотация

Процессы глобализации, охватившие современный мир, проявляются в расширении многоплановых взаимовлияний в политике, экономике, культуре и других сферах. Их наиболее важным эффектом оказывается становление взаимозависимого мира, в условиях которого все большее значе-

ние приобретает взаимодействие стран и народов. Особая роль в этой системе принадлежит переговорному процессу.

Abstract

The processes of globalization are affecting the modern world, manifested in the expansion of multifaceted interaction in politics, Economics, culture and other spheres. Their most important effect is the formation of the interdependent world in which increasing importance is the interaction of countries and peoples. A special role in this system belongs to the negotiation process.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, национальные особенности, деловые переговоры.

Keywords: intercultural communication, national characteristics, business meeting.

Если компания собирается формировать тесные личные отношения со своими иностранными деловыми партнерами и потребителями, она должна понимать **культурные, религиозные и деловые особенности этой страны**. Этот момент очень важно учитывать при работе с зарубежными партнерами.

По своей сути культура – это способ жизни людей, который биологически не наследуется, а является усваиваемым поведением, которое передается от предыдущих поколений последующим [3, с. 50]. Культура, в которой человек живет, влияет на его потребление и восприятие конкретных товаров, условий и правил поведения. Поэтому компании, которые работают на международных рынках, должны знать обычаи и традиции национальной культуры, чтобы правильно выбирать приемы торговли, вести переговоры и успешно сотрудничать с иностранными компаниями.

В каждой стране существуют свои национальные особенности, знание которых поможет вам выглядеть достойным партнером. Специалисты по международной торговле утверждают, что национальные особенности стран-партнеров ни в коем случае нельзя игнорировать [1, с. 121]. Пока интересы сторон совпадают, национальные различия практически незаметны, но в случае возникновения разногласий, они начинают играть важную роль.

Англичанам присущи такие черты характера, как сдержанность, склонность к недосказанности, немногословность, граничащая порой с молчаливостью. Последняя черта характера приводит к замкнутости и необщительности, что принять считать проявлением английского стремления к независимости.

Общение с английским партнером лучше начать с чисто человеческих проблем. Покажите, что общечеловеческие ценности для вас не менее важны, чем коммерческие интересы. Подчеркните свое отношение к британскому народу и его идеям. Личностных тем в разговоре лучше избегать, так как это может быть воспринято как вторжение в частную жизнь. Расположив к себе партнера, вы создадите основу для длительного делового сотрудничества.

В свою очередь немцы аккуратны и щепетильны. Если вы не уверены на 100 % в том, что сможете соблюсти все условия сделки с немецкими партнерами, лучше заранее откажитесь от своих предложений.

Перед началом переговоров уточните все титулы деловых партнеров. В процессе обсуждения старайтесь высказываться кратко и по существу. Немцы не тратят много времени на вступление в разговор, не употребляют пустых, ничего не значащих слов. Сама беседа носит сугубо конкретный характер. Все предложения и замечания делайте только по существу обсуждаемого вопроса. Если на совещании вам нужно что-то записать, попросите разрешения.

Французы любят блеснуть словом, молчаливость здесь не ценится. Разговор французов обычно очень быстрый и имеет непринужденный характер. Во время деловых приемов к обсуждению дел переходят только после того, как подан кофе. До этого момента французы традиционно говорят о культуре и искусстве. В ходе беседы вполне допустимо касаться проблем личной жизни. Переход к разговору по существу во Франции происходит постепенно. В высших слоях общества большое внимание уделяют философии, искусству, французской истории и культуре.

Итальянские бизнесмены придают особое значение тому, чтобы переговоры проводились между людьми, занимающими примерно равное положение в деловом мире или в обществе. Поэтому перед деловой встречей они узнают трудовую биографию участников, их возраст, занимаемую должность.

В Италии придают немаловажное значение налаживанию неформальных, дружеских отношений с деловыми партнерами в свободное от работы время [2, с. 295]. Итальянцы очень гордятся исто-

рией и искусством своей страны, поэтому для создания теплой атмосферы вы должны проявить уважение и знания в этой области.

В случае спорных предложений итальянцы стремятся к достижению разумного компромисса.

В Испании деловые переговоры традиционно начинаются с обсуждения погоды, спорта, местных достопримечательностей. Испанцы отличаются многословием, и деловые переговоры с ними идут не слишком динамично. Они предпочитают, чтобы переговоры велись между лицами, примерно равными по своему положению в деловом мире или в обществе. Во время беседы испанцы предпочитают находиться на близком расстоянии от собеседника.

Представление китайцев о правилах хорошего тона сильно отличаются от европейских. Например, в ходе общения недопустимы физические контакты – объятия, поцелуи и даже касания.

Вступая в торговые взаимоотношения, китайские бизнесмены уделяют особое внимание сбору информации о предмете обсуждения и партнерах по бизнесу, а также формированию дружеских отношений с представителями другой страны. Дух дружбы между деловыми партнерами имеет для китайцев большое значение, причем обычно они отождествляют его с обычными личными отношениями партнеров.

В общении с деловыми партнерами из **Австралии** нужно избегать как чрезмерной активности, так и педантичности. Австралийцы предпочитают иметь дело со спокойными и неторопливыми партнерами [4, с. 98]. К вам проявят интерес, если вы перед началом делового разговора расскажете о том, как предпочитаете отдыхать на родине. Австралийцы очень любят спорт, поэтому приготовьтесь поддержать разговор о скачках, серфинге, футболе. В Австралии деловые люди не придают особого значения одежде.

Мы рассмотрели только некоторые особенности ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами. Для успешного ведения бизнеса за рубежом важно освоить все правила поведения в деловой сфере, ведь от того, насколько уважительно вы относитесь к деловому партнеру, зависит успех вашего бизнеса.

Торговые представители должны стремиться воспринимать культурные обычаи и традиции другого народа так же, как люди должны развивать полезные общественные навыки и умения.

Список литературы

1. Колтунова М. В. Деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет. – М.: Логос, 2012. – 301 с.
2. Леонтьев А.А. Деятельность общения как объект научного исследования Психология общения. – М.: Смысл, 2011. – 365 с.
3. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры. – М., 2012. – 150 с.
4. Ханников А.В. Деловой этикет и ведение переговоров: Правила хорошего тона с комментариями психолога. – М.: Изд-во Книжкин Дом, Изд-во Эксмо, 2010. – 384 с.

ВАНДЫШЕВА А.К., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

VANDYSHEVA A.K., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУРАХ

PECULIARITIES OF NONVERBAL COMMUNICATION IN DIFFERENT CULTURES

Аннотация

В современном мире сфера коммуникации обладает большой степенью актуальности. Особой важностью правильно выстроенный коммуникативный процесс обладает в пространстве межкуль-

турной коммуникации, особенно в её деловой сфере. Данная статья рассматривает феномен невербальной коммуникации, и подвергает анализу различия в системах невербальной коммуникации различных культур.

Abstract

In the modern world the sphere of communication has a great degree of actuality. Correctly-built communication process has special significance in the space of intercultural communication, especially in its business sphere. The given paper considers the phenomenon of nonverbal communication, and analyzes differences in the systems of nonverbal communication of various cultures.

Ключевые слова: Этнокультурные стереотипы, стереотипные образы, язык жестов, межкультурная коммуникация.

Keywords: Ethnic-cultural stereotypes, stereotypical images, sign language, intercultural communication.

Невербальное общение – это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, позы, мимику, тембр голоса, визуальный контакт, прикосновения, и передающая образное и эмоциональное содержание [3, стр. 75]. Австралийский специалист А. Пиз утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, посредством звуковых средств – 38%, мимики, жестов, позы – 55%.

Выделяют пять способов невербального общения:

- Оптико-кинестетический – передача информации с помощью движений: жесты, мимика, поза человека.
- Паралингвистический – основан на громкости, тональности, тембре, интонации.
- Экстралингвистический – основан на темпе речи, наличии пауз, вздохов, смеха, плача и т.п.
- Ситуативный – это место общения.
- Визуальный – взаимодействие собеседников на уровне взглядов.

Средствами невербального общения являются:

- Экспрессивно-выразительные движения.
- Визуально-контактный взгляд.
- Пространственные движения.
- Тактильные движения.

Язык жестов и тела является самым распространенным языком на Земле. Жесты приветствия и прощания, согласия и отрицания являются символическими, впрочем, как и зрительный и тактильный контакты. Владение средствами невербальной коммуникации имеет большое значение, особенно в финансово-деловой среде, где любой промах, вольный или невольный, может явиться серьезным препятствием для заключения важной сделки или установления качественных финансово-торговых отношений [4].

Один из самых популярных знаков приветствия – рукопожатие в культуре разных народов – разнообразен. Рукопожатие при встрече имеет большое значение, поскольку выражает расположение к человеку. Рукопожатием чаще обмениваются мужчины. Тем не менее, женщины в Италии составляют исключение и часто здороваются за руку. А в Дании руку пожимают даже детям. Арабы помимо рукопожатия касаются ладонью своего лба и чуть кланяются. Пожилой человек люди на Ближнем Востоке, желая показать свое уважение, после рукопожатия сначала целует свою ладонь, а затем касается ею лба и отдает поклон. Когда мужчины с Ближнего Востока давно не видели друг друга, то встретившись, они обнимаются и целуют плечи. В латиноамериканских странах при длительном рукопожатии часто используются прикосновения локтю или к плечу. У общительных жителей Латинской Америки, для выражения радости от встречи тоже принято обниматься. Характерной чертой китайского невербального общения является применение рукопожатия при общении с незнакомыми людьми только на официальном уровне. Показывая свое уважение собеседнику, жители Китая могут пожимать руку обеими руками и долго трясти ее. В общении близких и хорошо знающих

друг друга людей рукопожатие не используется, а похлопывание по плечу или спине очень распространено. В Японии не принято пожимать руку, и делают это японцы только в исключительных случаях. Объясняется это тем, что японцам не нравятся прикосновения при общении. В Японии, как и в Корее, широко распространен вежливый поклон как знак приветствия и уважения. Если говорить о жестах приветствия и прощания, нужно упомянуть, что они могут выглядеть разнообразно. Испанцы крепко обнимаются, во Франции популярны поцелуи в щеку. А вот национальное индийское и тайское приветствие и прощание – это прижатые друг к другу ладони рук перед грудью. В большом количестве культур принятой формой приветствия и прощания является легкий кивок головой и помахивание рукой, которая применяется у мужчин и женщин разных возрастов [1].

При общении люди часто кивают головой, вне зависимости от их принадлежности к какой-либо культуре. Для нас простой кивок головой означает «Да» или утверждение. Но в Турции, Греции, Болгарии и Индии кивание имеет совершенно противоположный смысл. При выражении своего согласия турок, грек, болгарин и индеец станут слегка покачивать головой из стороны в сторону, что для нашей культуры является жестом отрицания. Кивание головой у японцев означает, что человек вас очень внимательно слушает, при этом совершенно не обязательно, что он с вами согласен. Самый необычный жест отрицания есть у арабов. Свое несогласие они выражают коротким, но резким движением головы назад, при этом цокая языком [8, стр. 134].

Один из популярных жестов имеет значение «Все отлично!», «Молодец! Так держать!» В нашей культуре – это кисть, сжатая в кулак и поднятый вверх большой палец. Но не везде этот жест символизирует положительную оценку. В Германии, Австрии, Италии и Франции – это «Один», в Японии – «Пять», а в Греции, Нигерии, Австралии, Англии, Америке подобным жестом «просят уйти подальше». Помимо этого, в Англии, Америке, Новой Зеландии и Австралии таким образом ловят попутную машину.

Теперь поговорим о жесте, где указательный и средний палец подняты вверх, а остальные вжаты в кулак. «Победа» или «Два» – самое распространенная интерпретация данного жеста в нашей культуре. Но в других культурах интерпретация может отличаться. Кроме того, даже незначительное изменение V-образного жеста может кардинально изменить его значение. В Англии, Новой Зеландии и Австралии V-образный знак является символом победы только в том случае, если ладонь с разведенными пальцами повернута от себя. Если же ладонь повернуть в направлении себя, то этот жест приобретает оскорбительное значение.

Жест «Рога», когда мизинец и указательный пальцы выдвинуты вперед, а большой, средний и безымянный собраны в кулак, является одним из самых древних. Его зарождение произошло примерно в шестом-четвертом тысячелетии до нашей эры. Историки говорят о том, что он служил знаком для устрашения злых духов. Этот жест также хорошо известен поклонникам рок-музыки, правда называют они его «Коза». В таких странах, как Румыния, Италия, Аргентина не рекомендуется использовать данный жест вне концертов рок-музыки, ведь собеседник может подумать, что его назвали «рогоносцем» и обидеться. А в некоторых районах Африки этот жест считается грубостью. В Венесуэле и Бразилии жест «Коза» воспринимается как пожелание удачи [6].

Рассмотрим еще один известный жест – подушечки большого и указательного пальца соединены в кольцо. Впервые его начали применять в начале 19 века в Америке. Значение его во всех англоязычных странах, а также в некоторых странах Азии и Европы – «О,кей!», «Все отлично!», «Все в порядке!». Однако французы его интерпретируют как «Ноль» или «Ничего». Японцы используют его в беседе о деньгах, а в Греции это символ отмашки. В Португалии и Бразилии и у большинства мусульман образованное из пальцев колечко считается оскорбительным жестом.

Жесты – это не только движения рук, но и в принципе всего тела. Считается, что жесты имеют социальное происхождение. Именно из-за этого отличительные черты невербального общения в разных культурах проявляются особенно ярко. И, конечно же, больше всего это проявляется в жестах одобрения. Например, у нас принято выражать одобрение в общественном месте посредством аплодисментов. Американцы в большинстве случаев стучат кулаками и ногами по твердой поверхности.

Впрочем, как и немцы. Арабы, довольные удачной фразой говорящего, хлопнут своими вытянутыми пальцами по ладони собеседника. При одобрении собственных действий, англичане и испанцы шлепают себя ладонью по лбу. А французы, выражая свое восхищение, соединяют кончики трех пальцев, подносят их к губам, а затем, посылают воздушный поцелуй [2, стр. 69].

Очевидно, что жесты усиливают взаимодействие с собеседником. В России человек, чтобы обозначить себя среди других людей поднимает вверх руку. Яркий пример этому – как выявляет себя ученик, готовый к ответу. А вот в большей части европейских школ ученики поднимают вверх указательный палец. Когда европейцы говорят о себе, они указывают рукой на грудь, а китайцы и японцы покажут на нос.

Во многих странах и культурах жесты неискренности обычно связаны с жестами левой рукой. Считается, что правую руку используют для принятия пищи и прочих важных моментов. В нашей культуре не придают значения правой или левой руке. Исключением является рукопожатие правыми руками. У мусульман левая рука предназначена для гигиенических целей. Подавая мусульманину что-либо левой рукой, можно его оскорбить.

Наиболее значительное средство невербального общения - это взгляд. Привычка смотреть «глаза в глаза» очень распространена на Западе, но она не всеми воспринимается положительно. Для большей части восточных культур манера избегать взгляда «глаза в глаза» считается уважительной. У китайцев считается, что прямо в глаза смотрят только враги.

При описании характерных черт невербального общения в разных странах необходимо отметить, что по всему миру только мимика всеми воспринимается одинаково. Самое яркое проявление мимики – это улыбка. И даже у улыбки есть национальные особенности. В американской коммуникации улыбка – это знак вежливости. Причем улыбаются американцы не только при приветствии, но и в ходе всего общения. Русские подобную улыбку считают «дежурной», то есть неискренней. У нас не принято улыбаться незнакомым людям и автоматически отвечать на улыбку улыбкой. Если американец случайно встретился с кем-то взглядом, то он обязательно улыбнется этому человеку, а мы в этой ситуации просто отведем взгляд. Улыбка для русского человека – это знак положительного отношения к собеседнику.

Акустическими невербальными средствами общения являются вздохи, смех, плач, храп и т. п. Для нас кажется очевидным, что когда радуются – смеются, а когда грустят – плачут. Необычен тот факт, что смех является показателем изумления и замешательства в некоторых странах Африки. Для большинства американцев вполне естественно в общественных местах громко сморкаться, демонстративно жевать, звучно кашлять и т.д., жители Восточной Европы к такому поведению относятся отрицательно [7, стр. 159].

Удивительно, что размер зоны личного пространства также имеет значение в культуре различных стран. Чем жарче климат в стране, выше темперамент у ее населения, тем меньшее расстояние между собеседниками считается допустимым. Близко друг к другу предпочитают находиться французы, испанцы, итальянцы, арабы, японцы, греки, жители Южной Америки. Среднее расстояние предпочитают немцы, англичане, шведы, немцы, австрийцы, русские и швейцарцы. На значительное расстояние имеет значение для австралийцев, новозеландцев и белых североамериканцев [5, стр. 73].

Крайне занимателен тот факт, что восприятие пространства также имеет свои отличительные особенности у народов различных культур. Например, американцы работают в больших открытых помещениях. Стекланные небоскребы позволяют каждому быть «на виду». Таким образом, у них возникает ощущение, что они вместе идут к цели и выполняют общее дело. Совсем иная организация рабочего пространства в Германии. В любом помещении обязательно должны быть двери, ведь открытая дверь символизирует для немца беспорядок.

Наш бессловесный язык является результатом отчасти инстинктов, отчасти обучения, отчасти подражания. И меняется в зависимости от культурного пространства, в котором вырос человек. Ведь в каждом обществе приняты свои нормы поведения, отличающиеся от норм поведения в ином. Большая часть унаследованных невербальных сигналов - это средства выражения наших эмоций, в основ-

ном мимика. Все же остальные жесты восприняты нами от других людей, и, следовательно, меняются от культуры к культуре, и даже от местности к местности.

Список литературы

1. Герман Н.Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
2. Гольцов Г.Г. Деловое общение / Г.Г. Гольцов, А.С. Ковальчук // Орел: НПЦ, 2010. – 164 с.
3. Горянина В.А. Психология общения. Учебное пособие для студентов вузов / Горянина В.А. // – М.: Академия, 2006. – 448 с.
4. Кравченко И.А. Правовая культура участников финансовых правоотношений / И.А. Кравченко, А.В. Бастен // Вопросы Российского и международного права. 2016. №9. С. 127-136.
5. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
6. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
7. Рева В.Е. Деловое общение. Учебное пособие на электронном носителе / В.Е. Рева // Пенза, ПГУ, 2014.
8. Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений / Столяренко Л.Д. // Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 416 с.

ВЕРХОВЫХ Ю.В., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ERHOVYH Y.V., ZHARKOVA T. I.

Financial University at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ФЕНОМЕН «ФИЗИОГНОМИКА» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

PHENOMEON PHYSIOGNOMY IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В данной статье рассмотрена физиогномика как один из важнейших феноменов в межкультурной коммуникации. Благодаря анализу и подробному рассмотрению черт лица и выражения собеседника, можно сделать вывод о том, что мимика играет немаловажную роль в процессе невербальной коммуникации. Физиогномика или «чтение по лицам» может помочь в совершении важной сделки в процессе межкультурной коммуникации.

Abstract

In this article, the physiognomy as one of the most important phenomena in intercultural communication. Through analysis and detailed examination of facial features and expressions of the interlocutor, we can conclude that the facial expression plays an important role in non-verbal communication. Physiognomy, or «reading of the parties» may help in the commission of an important transaction in the process of intercultural communication.

Ключевые слова: физиогномика, межкультурная коммуникация, феномен.

Keywords: physiognomy, intercultural communication, phenomenon.

*Учись разгадывать выражение лица,
по внешним знакам читать душу.
Различай: кто всегда смеется — от глупости;
кто никогда не смеется — от злости.*

Бальтасар Грасиан-и-Моралес

Можно ли прочесть эмоции человека, глядя на выражение его лица? Ответ на этот вопрос кроется в изучении феномена физиогномика. Первое впечатление о человеке создается от восприятия его внешнего вида. В Средневековье считалось, что лицо — это отражение души человека. Чтобы понять истинные мотивы и настроение собеседника, достаточно посмотреть на его мимику и выражение лица. Именно для этих целей существует и активно развивается наука физиогномика.

Физиогномика — учение о лице, основы которого заложены Аристотелем и Гиппократом. Сегодня физиогномика является неотъемлемой составляющей невербальных средств коммуникации, которые представляют собой сигналы, передающие информацию о физическом, психическом, эмоциональном состоянии человека.

Позже физиогномикой было названо учение о выражении сущности лица и формах тела. По этим чертам можно судить о характере, уровне интеллекта, одаренности [1. с. 204].

Искусство чтения по лицам впервые зародилось во времена правления Желтого императора, легендарного правителя Китая, в период около 2600 до н.э. Народные целители в древнем государстве диагностировали болезни у людей при помощи физиогномики. Главной целью такой нетрадиционной медицины являлось предупреждение различных проблем со здоровьем и основные рекомендации по поводу питания, физических нагрузок и медитаций. Все это было необходимо для оздоровления человека.

Искусство физиогномики существует уже много веков. Популярность и востребованность науки заключается в том, что она помогает людям как можно лучше понять себя, своих коллег по работе или членов семьи. Сегодня физиогномика активно применяется при составлении тактики ведения переговоров. Такие знания помогают быстро и правильно определить реакцию собеседника на ваше предложение.

Считается, что визуально лицо можно разделить на три основные зоны:

Верхняя. Эта часть называется интеллектуальной. Начинается у линии волос и заканчивается линией бровей. Верхняя часть занимает весь лоб. Величина и форма лба позволяет определить мыслительную деятельность, а также изучить реальное понимание жизни.

Средняя. Эмоциональная составляющая лица отражает его степень чувствительности, внутреннее содержание и душевную глубину. Эмоциональная часть лица включает в себя все пространство ниже бровей и до кончика носа.

Нижняя. Витальная часть лица. Состоит из линии ноздрей, губ и подбородка. Благодаря изучению этой составляющей, вы сможете понять об энергии человека, его любви к наслаждениям.

Главной мимической зоной можно назвать область глаз. По выражению глаз можно судить о степени эмоциональной настроенности, уровню понимания происходящего. Недаром говорят, что глаза — это зеркало души. Если вы видите, что у человека ясный, фиксированный взор, то он сосредоточен. По форме глаз можно безошибочно определить характер. Например, выпуклые глаза присущи людям, которые отличаются излишней горделивостью и недостатком здравого смысла. Обладатели маленьких глаз обычно завистливы и способны на обман.

Также можно обратить внимание на цвет глаз:

Черные, карие глаза являются признаком повышенной возбудимости нервной системы;

Темно-голубые глаза имеют люди, которых отличает настойчивость и сентиментальность;

Темно-серые глаза присущи упрямым и смелым людям, которые могут быть вспыльчивыми и злопамятными;

Темно-карие глаза бывают преимущественно у людей с высоким нравом и остроумием;

Светло-карие глаза — признак застенчивых и мечтательных людей;

Зеленые глаза отличают человека с сильной волей.

При анализе глаз следует учитывать их величину, направление взора, положение бровей.

Брови по китайской физиогномике взаимосвязаны с внутренней сущностью человека:

Горизонтальные брови – твердый и решительный характер;

Дугообразные брови – слабый, беспечный, пассивный характер;

Надвинутые на глаза брови – молчаливый, честолюбивый, завистливый, ревнивый. [1. с. 204]

Согласно мнению ученых, идеальной формой носа является округлый кончик и оформленные крылья. Человек с такой формой имеет натуру льва, имеет такие качества, как мужество, страсть и напористость. Большие ноздри являются признаком личностных дефектов человека. В целом нос – это показатель воли и активности обладателя.

Признаком ярко выраженной индивидуальности является длинный нос. Также он позволяет понять, что человек горделив, высокомерен и неуживчив. Люди, нос у которых имеет горбинку, отличаются возвышенностью и расположенностью к умственному труду. Вздёрнутый нос – признак беспечности, природной веселости и душевной простоты. Большой, мясистый нос может быть у людей, который имеют тяжелый, лживый и трусливый характер.

Рот позволяет определить внутреннюю энергию и чувственность человека. Дерзкие люди имеют большой рот, иногда неправильной формы. Смелые, решительные люди являются обладателем дугообразного рта. Тонкие губы присущи лицемерным, завистливым особам. Полуоткрытый рот является признаком мягкой, доверчивой и беспечной натуры. Маленький рот могут иметь боязливые люди. Считается, что отвисшая челюсть является показателем глупости и серьезных нарушений здоровья. Сжатые губы могут быть у индивидов, которые отличаются твердостью и решительностью характера.

Некоторые исследователи также советуют обращать внимание на форму, овал лица и профиля человека. К примеру, психолог В.Б. Шапарь предлагает следующую классификацию:

Овал лица отвечает за уверенность в себе, консерватизм и целеустремленность, физическую активность, мягкость и жесткость, физическую, психологическую энергию, авантюризм, авторитарность, жадность, склонность к идеализации, отзывчивость, подверженность смене настроения, понятливость и лидерство.

Профиль позволяет получить информацию о представительности, складе ума, способности к руководству и зависимости, доверчивости и скептицизму, упорству, проницательности [7].

Различают шесть основных форм лица:

Продолговатое – аристократическое, характеризует обладателя как уравновешенного и интеллектуального человека. Такие люди наделены властью, дальновидностью и расчетливостью.

Треугольное может быть одновременно признаком гениальности и предательства человека. Люди могут отличаться бесчувственностью и отсутствию склонности к привязанности и преданности.

Трапецевидное присуще интеллигентам, чувственным натурам.

Квадратное встречается у мужественных и суровых людей. Некоторые представители такой формы могут отличаться бессердечностью.

Круглое присуще мягким и миролюбивым людям. Они добрые, покорные.

Овальное может характеризовать человека как интеллектуального, добродушного и оптимистичного.

Большинство ученых, которые занимаются исследованием черт лица на характер человека, советуют обращать внимание, что практически все признаки формируются только к 40 годам. До этого времени вы можете делать только предположения о предрасположенности человека к тем или иным чертам характера.

Феномен физиогномики является одним из самых спорных. Некоторые люди считают, что наука позволяет безошибочно определить истинные намерения человека по чертам и выражению лица. Другие считают, что это совершенно необоснованно судить о характере или настроении человека по его форме носа или глаз.

Таким образом, физиогномика является уникальным инструментом, которые позволяет изучить индивидуальные особенности человека при помощи анализа черт лица. Наука может использоваться и может быть полезна при проведении важных переговоров или при подборе персонала. Поэтому физиогномика активно применяется при исследовании невербальных средств в межкультурной коммуникации.

Список литературы

1. Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации: Учебник / Н.В. Барышников. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА. – М.: , 2013.

2. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
3. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам/ А. Пиз. – М.: Эксмо, 2005. – 228 с.
4. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация: учебное пособие / А.П. Садохин. – М.: Альфа-М.; ИНФРА-М, 2006. – 288 с.
5. Смирнов Г.Н. Этика деловых отношений: учеб / Г.Н. Смирнов. – М.: Проспект, 2009. – 192 с.
3. Фаст Дм. Язык тела. Азбука человеческого поведения / Дм. Фаст. – М.: Центрполиграф, 2006.
7. Шапарь В.Б. Язык тела и эмоций. Как читать чужие мысли и видеть, что думают другие. – Харьков, Белгород: Изд-во «Клуб семейного досуга», 2010. – 384 с.

ВОЛКОВА Е.А.

Финансовый университет при правительстве РФ,
Челябинский филиал

VOLKOVAE. A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В НЕМЕЦКОЙ И РУССКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРАХ

ABOUT FEATURES OF NONVERBAL COMMUNICATION IN GERMAN AND RUSSIAN LINGUO-CULTURES

Аннотация

В данной статье речь пойдет о невербальном общении, т.е. общении без помощи слов. Жесты мы часто выполняем неосознанно, автоматически. Жестами можно выразить настроение и мысли человека. Существует стереотип, что жесты, мимика, интонация в каждой лингвокультуре должны быть одинаковы. Культура всех стран развивалась по-разному, и со временем у каждого народа населяющего ту или иную страну появились свои особенности невербального общения.

Abstract

Nonverbal communication is communication without words. Gestures we often perform unconsciously, automatically. Gestures can Express the mood and thoughts of man. There is a stereotype that gestures, facial expressions, intonation in each linguistic culture should be similar, almost identical, but it's not. Culture of all countries have evolved differently, and over time each of the people inhabiting a particular country had their own peculiarities of nonverbal communication.

Ключевые слова: невербальное общение, национальная культура, жесты, мимика, коммуникативное поведение.

Keywords: nonverbal communication, national culture, gestures, facial expressions, communicative behavior.

*Разум рождает мысли. Мысли рождают чувства.
Чувства «Просачиваются» через язык телодвижений
(жесты, мимику, интонацию).
Читая телодвижения, Вы узнаете, что чувствует человек,
а следовательно читаете его мысли.
Джеймс Борг*

В настоящее время, в эпоху глобализации, происходит процесс вовлечения национальных культур в качественно новое мировое единство, по своей природе являющееся транснациональным, лежащим поверх границ отдельных государств, наций, цивилизаций и имеющее свои собственные качественно специфические принципы функционирования [4, с. 9]. Сейчас актуально взаимодействие различных национальных культур, народов и религий и необходимо формирование открытых, теплых отношений между людьми разной национальной принадлежности. Каждый народ, сохраняя свою культурную, религиозную и национальную идентичность, должен уважать ценности и религиозные мировоззрения других национальных культур. Приобретать знания об истории, о культурных традициях, религиозных учениях других народов нужно с раннего возраста, чтобы в будущем не возникало таких явлений, как агрессивный национализм, религиозная дискриминация, расизм и др. В естественном общении носителей любого языка, значительную роль играют коммуникативные, внеречевые действия человека. В проблеме межкультурных отношений необходимо учитывать особенности используемых в разговоре жестов, мимики, улыбки и другие неречевые методы. Именно эти элементы внеречевого поведения, становятся часто причиной непонимания в процессе общения представителей различных культур. Жесты способны передавать намного больше информации, чем слова. «Невербальное общение – общение без помощи слов, возникающее бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться» [6, с. 31].

Невербальное общение появилось намного раньше, чем наша с вами речь. Язык жестов является самым древним способом достижения взаимопонимания. Разные народы в различные исторические эпохи имели свои общепринятые способы жестикуляции. Но серьезно изучаться невербальные аспекты коммуникации начали только с начала 60-х годов, а общественности стало известно об их существовании только после того, как Джулиус Фаст опубликовал свою книгу в 1970 г. Эта книга обобщала исследования о невербальных аспектах коммуникации, проделанные учеными – бихевиористами до 1970 г., но даже сегодня большинство людей все еще не знают о существовании «языка телодвижений», несмотря на его важность в их жизни [2, с. 141]. Но все же мы прекрасно приспособились понимать друг друга без слов. Партнеры по общению, говорящие на разных языках, часто пытаются объяснить друг с другом жестами. Но практически любой, даже самый «прозрачный» жест имеет национальную окраску, не говоря уже о жестах сугубо национальных, вовсе не понятны представителям других народов или понимаемых ими неправильно [2, с. 143]. С помощью невербального языка мы можем понимать даже своих домашних любимцев и наоборот. Ученые выяснили, что даже обезьяны имеют около 66 жестов, с помощью которых они посылают сообщения друг другу. Невербальное общение не так сильно структурировано по сравнению с вербальным.

Существуют различия невербального общения русских и немцев. Германия страна с богатыми культурными традициями, для адекватного общения важно принимать во внимание национальную специфику их коммуникативного поведения. Немцы и русские по-разному воспринимают окружающее их пространство. Например, личную дистанцию немцы выдерживают строго. Если кто-то вторгается без спроса в эту зону, то это воспринимается негативно. В Германии, в отличие от России, не стоят плотно в очередях, например в билетную кассу «*Bitte Diskretionsabstand halten*». В России личное пространство заметно уступает. При разговоре русский партнер по общению может находиться довольно близко к собеседнику и не испытывать неудобства. Нужно отметить, что немцы испытывают боязнь физического прикосновения. Улыбка играет далеко не последнюю роль среди знаков расположения к собеседнику. У немцев улыбка является проявлением вежливости, доброжелательности, «*Ein freundliches Gesicht ist das beste Gericht*». А у русских не принято улыбаться без повода, без причины, поэтому, часто немцы воспринимают русских как хмурых и необщительных людей. В русской культуре улыбка имеет значение отличное от европейского. «Природная неулыбчивость русских воспринимается часто на Западе как следствие плохого воспитания либо неуважения к партнеру по общению. У русских не принято улыбаться незнакомым или мало знакомым людям. Это считается отклонением от нормы» [5, с. 54]. Если представитель русского лингвосоциума улыбается без видимой причины, то это воспринимается окружающими как легкомысленный, несерьезный человек. В худшем случае улыбка может рассматриваться как вызывающее поведение (для мужчин) или как приглашающий знак (для женщин), поэтому она может вызвать агрессию или другое неадекватное поведение. Русская улыбка – это обычно естественная реакция на какую – то радость в жизни человека. «Для русских улыбка должна быть осмысленной и иметь на это причины. Об этом гласят русские пословицы: «Смех без причины – признак дурачины», «Смешно дураку, что нос на боку», «Ска-

лозубы не бывают любви». О негативном отношении к слишком частой, беспричинной, навязчивой улыбке в русской культуре говорит пословица «Набьет и улыбка оскомину» [5, с. 54].

В отношении личной, социальной и общественной зон наблюдается та же самая картина. Например, тесное объятие с трехкратным дружеским поцелуем после долгой разлуки, практикуемое русскими мужчинами, также трудно представимо в немецком варианте общения. Человек, не сведущий в различиях личной дистанции русских и немцев, может своим поведением вызвать невольное раздражение или сам неверно истолковать поведение партнера. При деловых встречах иногда можно видеть, как немецкий партнер делает шаг назад, невольно стараясь избежать состояния дискомфорта, вызываемого слишком близким положением собеседника. Русский партнер в свою очередь делает шаг вперед, полагая, что такая дистанция будет наиболее оптимальна для разговора. Такая «игра в догонялки» обычно вызывает непонимание или раздражение обоих партнеров и существенно затрудняет коммуникацию [1, с. 35].

Что касается приветствия, то оно тоже имеет свои отличия. Так, например, рукопожатие немцев и русских имеет много общего, но и здесь существуют некоторые отличия, на которые нужно обратить внимание. Например, у русских принято приветствовать за руку только мужчин, женщины удостоиваются кивком или взглядом, а немецкие женщины подобное поведение могут воспринять как неуважение к прекрасному полу, русские пожимают друг другу руки только при встрече, немцы же делают это и по окончании разговора. Рукопожатие в славянских культурах, как правило, является обязательным атрибутом при встрече близких друзей и знакомых. Причем, даже если речь идет об относительно большой группе людей, то все равно здороваются с каждым по отдельности. В кругу немцев это соблюдается не всегда. При прощании используют жест: рука приподнята, полусогнута в виде «лопатки», производится движение из стороны в сторону, у русских, обычно, приподнятая рука машет кистью вверх- вниз.

Необходимо отметить, что в Германии и России имеются жесты, которыми люди могут пользоваться в общении. Например, пожимание плечами в знак сомнения «*die Achseln zucken*»; хмурить брови в знак неодобрения «*die Stirn runzeln*»; мужчинам снимать головной убор в знак приветствия «*jmdm*», «*die Hand geben/drücken*»; «*mit dem Kopf nicken*», «*den Hut abnehmen*»; погладить по голове в знак утешения «*über das Haar streichen*»; кивать головой в знак согласия «*beifällig nicken*»; покрутить у виска также в обеих культурах рассматривается одинаково, хотя немец еще может шлепнуть себя по лбу, когда он возмущен и хочет сказать «Ты сошел с ума!».

Существуют жесты, которые совпадают, но не в полной мере. Немцы щелкают пальцами когда им нужно привлечь внимание, а русские от радости или наоборот с досады или еще когда им нужно что-то вспомнить «*mit den Fingern schnalzen*»; при счете русские загибают пальцы, а немцы разгибают пальцы из сжатого кулака; в России в учебных заведениях, например, ученики поднимают руку для привлечения внимания ребром вперед, а в Германии ладонью вперед.

Есть и жесты, которые совсем не встречаются у русских или имеют совсем другое значение, но распространены у немцев. Русские стучат по твердой, чаще вертикальной поверхности, когда призывают соблюдать тишину, немцы же стучат костяшками пальцев по столу в знак одобрения, приветствия, например, преподавателя, топтать ногами – значит давать положительную оценку увиденному или услышанному, русские топают ногами в знак раздражения кем-либо, а шаркать ногами – выражение недовольства. «В немецкой культуре есть жест, выражающий высокое качество, положительную оценку. Большой и указательный пальцы образуют кольцо, остальные пальцы отставлены. Рука поднимается до уровня глаз, ладонь слегка двигается вперед- назад, после чего рука опускается» [2, с. 147]. Немцы в непривычной для них ситуации ведут себя фамильярно, они могут показывать пальцами на собеседника при этом могут жеваться, зевать, пить и т.д. У русских поведение более сдержанное, не такое бурное проявление эмоций, прямой взгляд. У русских не принято разговаривать с набитым ртом.

В заключение хочется отметить, что невербальные средства являются вспомогательным компонентом общения, подготавливающим, сопровождающим и комментирующим речь, вскрывая ее глубинное значение для общающихся деловых партнеров [3, с. 111]. Деловые люди, ведущие свои дела за рубежом, должны учитывать, что на невербальные средства общения накладывает отпечаток определенная культура, и у людей нет общих правил и норм. Поэтому невербальный язык другой страны необходимо изучать так же, как и словесный. Главное правило в общении, которому нужно неукоснительно следовать, это уважение другого человека. По поведению, манерам, внешнему виду будут судить о характере, способностях партнера по общению, поэтому необходимо быть всегда деликатным, вежливым и толерантным по отношению к представителям иноязычного лингвосоциума.

Список литературы

1. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 352 с.
2. Жаркова Т.И. Культура бизнес – общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч.ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
3. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
4. Жаркова Т.И. Тематический словарь методических терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2014. – 320 с.
5. Жаркова Т.И. Феномен «улыбка» в зеркале поговорок и пословиц / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2014. – № 1. – С. 53-57.
6. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

ГАРИПОВА Э. Р., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GARIPOVA E. R., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ВЛИЯНИЕ ЭТНОКУЛЬТУРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ НА ПРОЦЕСС МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ROLE OF NONVERBAL MEANS OF INTERCOURSE IN THE PROCESS OF INTER-CULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В современном мире на формирование процесса успешного взаимодействия представителей различных культур и народов важное воздействие оказывают этнокультурные стереотипы. В ситуации межкультурных контактов очень важно уметь эффективно использовать стереотипы данного вида. Данная статья рассматривает понятие этнокультурного стереотипа и анализирует этот феномен в пространстве межкультурной коммуникации.

Abstract

In the modern world the process of forming successful interaction between representatives of different cultures and peoples is being affected significantly by ethnic cultural stereotypes. In a situation of intercultural contacts it is very important to be able to use effectively the stereotypes of this type. The given paper considers the notion of ethnic cultural stereotype and analyses this phenomenon in the space of intercultural communication.

Ключевые слова: Этнокультурные стереотипы, народ, культура, стереотипные образы, межкультурная коммуникация.

Keywords: Ethnic-cultural stereotypes, nations, culture, stereotypical images, intercultural communication.

У каждой нации, любого народа существуют собственные представления об окружающем мире, о представителях культур, о людях и многом другом. Благодаря этим представлениям формируются конкретные стереотипы – как относительно самих себя, поведения и традиций, так и относительно других.

В основном стереотипы складываются из-за нехватки информации и очень часто бывают ошибочными. В науке стереотип рассматривается как совокупность устойчивых и упрощенных пред-

ставлений, которые позволяют разделить людей на категории и воспринимать их согласно этим ожиданиям.

Актуальность проблемы вызвана интересом исследователей к вопросам взаимодействия культуры, языка, психологии народа. Явление и понятие «стереотип» притягивает внимание большого количества исследователей, поэтому и многие ученые изучают данную проблему.

Каждый человек воспринимает все окружающее в соответствии с представлениями и ценностями, которые господствуют в его культуре, его поведение также зависит от них. Поэтому представления людей о мире очень разнообразны и зависят от того, в какой культуре родился и воспитывался человек. Для того чтобы понять, почему представитель другой культуры ведет себя именно так в конкретной ситуации, необходимо выяснить и разобраться, как он воспринимает этот мир, посмотреть на ситуацию его глазами.

Под этнокультурным стереотипом понимается «обобщенное представление о типичных чертах, характеризующих какой-либо народ» [6, с. 21]. Его можно назвать «национальным характером» или «менталитетом». Стереотипные представления зачастую соотносят не только со всей нацией, но и с каждым отдельным ее представителем.

Довольно известными и распространенными стереотипами являются немецкая аккуратность, вспыльчивость итальянцев, церемонии китайцев, африканский темперамент, упрямство финнов, эстонская медлительность и т. д.

В процессе интерпретации поведения представителей одной культуры представителями другой содержание межличностного восприятия во многом определяется стереотипными представлениями каждой из сторон о другой – это представления об образе жизни, нравах, ценностях, обычаях, привычках того или иного народа. Основу таких представлений составляют упрощенные ментальные образы различных категорий людей, которые преувеличивают сходные качества между ними и игнорируют различия [1].

Проводя сравнение с другими народами, человек чувствует свою собственную индивидуальность и неповторимость. Так, например, в глазах французов бельгийцы выглядят людьми без малейшего чувства юмора, итальянцы – любителями соврать, недоговорить, швейцарцы – немного жадными и расчетливыми.

Стереотипные представления человек обычно использует тогда, когда нет возможности интерпретировать каждый новый факт или ситуацию более глубоко либо осознанно уходит от этого. В процессе коммуникации представители различных культур стереотипные представления занимают значительное место, помогая вести общение.

При столкновении с представителями других культур, человек обычно проявляет естественное желание воспринимать их поведение с позиции своей культуры, при этом не обладая умением правильно и быстро оценить собеседника, сложно ориентироваться в незнакомом социальном и культурном окружении. В основном непонимание чужого языка, значения жестов, мимики и других элементов поведения приводит к неверному и искаженному истолкованию смысла их действий, вследствие чего возникают такие негативные чувства, как настороженность, презрение, враждебность. Реальным выходом из таких ситуаций являются стереотипы, которые становятся своего рода подсказками, помогающими сформировать суждения и оценки других людей.

Стереотипы появились благодаря межкультурным либо межэтническим контактам, когда являются наиболее типичные особенности, которые характерны для того или иного народа или культуры. Этнокультурные стереотипы представляют собой обобщенные представления о чертах, присущих какому-либо народу или его культуре.

Немаловажное значение на возникновение и функционирование стереотипов оказывают эмоции. Это не трудно понять, если внимательно присмотреться к эмоциональной стороне стереотипа. Эмоциональный отклик возникает при появлении предмета соответствующего той или иной потребности. По эмоции можно сделать вывод о степени важности для индивида воспринимаемого объекта. По этой причине стереотипы обычно эмоционально окрашены симпатиями и антипатиями, в зависимости от которых одно и то же явление, действие или поведение человека получает разную оценку. Те черты, которые у своего народа могут рассматриваться как проявление ума, у другого народа могут быть проявлением хитрости.

Например, когда европейцы начали общение с японцами, их удивило и поныне шокирует то, что японцы с улыбкой могут говорить о таких вещах, как тяжелая болезнь или смерть близких людей. Этот факт послужил основой для создания стереотипа о цинизме и бездушии японцев. В данной ситуации улыбку надо понимать не с точки зрения европейской культуры поведения, а со стороны японской, в которой она означает желание японца не беспокоить окружающих своими проблемами.

Стереотипы выполняют много функций в межкультурных коммуникациях. Они позволяют заранее предвидеть различное поведение партнеров в общении, их реакции и эмоции. Стереотипы объясняют поступки человека, формируют основы собственного поведения по отношению к собеседникам, а также защищают традиции, обычаи и привычки различных культур [2, с. 5].

При всей своей обобщенности стереотипные представления о других народах и культурах помогают подготовить людей к взаимодействию с чужой культурой, снижают ее воздействие на психику человека, ослабляют проявление культурного шока. В процессе межкультурной коммуникации один собеседник воспринимает другого по его действиям, поведению, эмоциям и через них. От правильного понимания всего перечисленного во многом зависит построение взаимоотношений с другим человеком. Стереотипы дают возможность строить предположения о причинах и возможных последствиях своих и чужих поступков. С помощью стереотипов человек наделяется теми или иными чертами и качествами, и на этой основе прогнозируется его поведение.

В зависимости от того, как используются стереотипы, они могут приносить пользу или вред для коммуникации. Каждый человек должен понимать, что стереотип отражает групповые нормы и ценности, черты и признаки, а не те качества, которые свойственны отдельному индивиду из данной группы.

Стереотип должен быть описательным, а не оценочным: это предполагает отражение в стереотипах реальных и объективных качеств и свойств людей данной группы, но не их оценку как хороших или плохих. Стереотип должен адекватно выражать признаки и черты группы, к которой принадлежит человек.

Стереотипы будут полезны, если они являются лишь догадкой о группе, но не прямой информацией о ней: это означает, что первое впечатление о группе не всегда дает достоверное знание обо всех индивидах данной группы [7, с. 119]. Очень важно, чтобы стереотипы менялись, то есть основывались на дальнейших наблюдениях и опыте общения с реальными людьми.

Таким образом, в ситуации межкультурных контактов стереотипы бывают эффективны только в том случае, если они используются как первая и положительная догадка о человеке или ситуации, а не рассматриваются как единственно верная информация о них.

Стереотипы становятся неэффективными и затрудняют общение, когда, опираясь на них, ошибочно относят людей не к тем группам, некорректно ведут себя. В подобных случаях стереотипы могут стать серьезной помехой при межкультурных контактах.

Можно выделить причины, из-за которых стереотипы могут помешать успешной межкультурной коммуникации:

1. Если сложились определенные ошибочные стереотипы и появляются суждения, которые повторяют и усиливают их, то люди начинают принимать содержание этих стереотипов как истинное и верное.

2. Если из-за стереотипов нет возможности увидеть индивидуальные черты людей, так как стереотипы подразумевают, что все члены какой-либо группы обладают одинаковыми чертами.

3. Если стереотипы основываются на полуправде и искажениях. Сохраняя в себе реальные характеристики группы, стереотипы могут искажать действительность и давать неточные представления о людях, с которыми осуществляются межкультурные контакты [2, с. 7].

В основу этнокультурного стереотипа обычно выбирается и используется какая-либо заметная черта внешности, характера или поведения человека. Такие стереотипы становятся устойчивыми суждениями о представителях одних национальных групп с точки зрения других. На основе стереотипных представлений создается большое количество анекдотов о национальном характере [5].

Например: «Отправили представителям разных национальностей ролик со следующим содержанием: раскаленная пустыня и палящее солнце, где с трудом идут женщина и мужчина, который вдруг достает сочный апельсин и отдает женщине. Зрителям задают вопрос: «Какой он национальности?»

Француз-зритель сразу же говорит: «Только француз мог так галантно отнестись к даме!» Русский возражает: «Нет. Это русский: надо же быть таким дураком! Сам бы съел». Еврей: «Нет, это еврей: кто бы мог еще достать в пустыне апельсин?» В данной ситуации можно заметить следующие стереотипы: галантность французов, бесшабашность русских, изворотливость евреев [3, с. 3].

Стереотипы представляют собой неотъемлемый элемент любой культуры. Они начинают усваиваться с того момента, как только человек начинает сопоставлять себя с определённым этносом, определённой культурой и осознавать себя их частью [4]. Стереотипы оказывают достаточно мощное воздействие на психологию и поведение людей, стимулируют у них формирование таких черт характера, которые отражены в стереотипе. В настоящее время для успешного ведения дел на мировой

арене, управления какими-либо международными проектами людям необходимо знание стереотипов, как при восприятии своей, так и другой культуры.

Таким образом, в ситуации межкультурных коммуникаций немаловажно уметь правильно и эффективно обходиться со стереотипами, то есть, осознавать и использовать их, а также уметь от них отказываться при их несоответствии им реальности.

Список литературы

1. Герман Н.Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге [Текст] / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
2. Го Лицзюнь Ментальные стереотипы в межкультурной коммуникации. – Language. Philology. Culture. 4`2014. – 12 с.
3. Жерновая О.Р. Этнокультурные стереотипы как отражение меняющейся культурной и политической действительности общества. – Политическая коммуникация, 2010. – 5 с.
4. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
5. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
6. Пушных В.А. Межкультурный менеджмент: учебное пособие / В.А. Пушных, М.С. Ерёмченко. – 2-е. изд., перераб.; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 180 с.
7. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: учеб. пособие. – М.: Слово/Slovo, 2000. – 146 с.

ГАРИПОВА Э.Р., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

GARIPOVA E.R., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ ИЗ ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКА В РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ROLE AND IMPORTANCE OF BORROWINGS IN THE GERMAN LANGUAGE OF THE FRENCH LANGUAGE IN THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

В настоящее время в немецком языке имеются значительные пласты заимствованной лексики, свидетельствующие об языковых и культурных контактах немцев с другими народами. В немецком языке, как и во многих других языках, ощутимые следы оставило воздействие французского языка.

Abstract

Currently, the German language, there are significant layers of loanwords, testifying to the linguistic and cultural contacts with other peoples of the Germans. In German, as in many other languages, has left tangible traces of the impact of the French language.

Ключевые слова: заимствования, немецкий язык, лексика, французский язык.

Keywords: borrowing, German language, vocabulary, French language.

В связи с глобализацией появляется возможность свободного общения народов, и развиваются их деловые отношения. Самым подвижным пластом языка является лексика, именно она наиболее восприимчива ко всему новому. Это очевидно: появляются новые реалии – появляются новые слова, их обозначающие, исчезают реалии – исчезают и слова. В работах многих лингвистов (В. фон Гумбольдт, Т. Шиппан, Е.В. Розен и др.) неоднократно отмечалось, что условием существования любого естественного языка как основного средства коммуникации является его развитие, эволюция – отмирание отживших и появление новых элементов на всех уровнях языковой системы, то есть подвижность языка [3]. Эволюционные процессы затрагивают, в первую очередь, лексико-семантический ярус языка, поскольку именно лексика обращена к объективной действительности и непосредственно отражает все, что в ней происходит.

Заемствование является результатом языковых и культурных контактов. Языковые контакты всегда играют определенную роль в развитии словарного состава языка. В немецком языке, как и во многих других языках, ощутимые следы оставило воздействие французского языка. В современном немецком языке имеются значительные пласты заимствованной лексики, свидетельствующие об языковых и культурных контактах немцев с другими народами. Как правило, заимствования осуществляются либо по причине отсутствия в заимствующей культуре обозначения того или иного понятия, либо они позволяют обозначить понятие точнее и объемнее, чем собственные лексические средства.

Известно, что в определенный период истории тот язык оказывает наибольшее влияние на другие языки, чья страна на данный момент является экономически и (или) в культурном отношении доминирующей либо где происходят какие-либо исторически значимые события. Говоря о французских заимствованиях, следует отметить два наиболее активных периода влияния французского языка на немецкий, связанных с особенностями исторического развития Германии и Франции, получившие в истории немецкого языка следующие названия: *die höfische Zeit* (период рыцарских идеалов) (1000–1400 гг.) и *Alamodezeit* (или *A-la-mode-Wesen*, период моды на все иностранное, главным образом французское) (1600–1700 гг.). Первые заимствования из французского языка в период с 1000 по 1400 г. связаны со стремлением в немецкой придворной жизни соответствовать французским идеалам, прежде всего идеям рыцарства [5].

В конце XII в. начинается время крестовых походов, придворной жизни и рыцарства. В немецкий язык втекает широкий поток французских слов, которые были связаны с основными занятиями и взглядами на жизнь феодалов, с рыцарской культурой: *Abenteuer* – приключение, *blond* – светловолосый, *fehlen* – отсутствовать, *fein* – утонченный, изящный, *Manier* – манера, *Lanze* – копье, *Panzer* – латы, *Reim* – стих, *Palast* – дворец, *Preis* – цена, *Turnier* – состязание, турнир. Благодаря французскому языку в немецком языке появились также восточные слова: *Schach* – шахматы, *Papagei* – попугай, *Admiral* – адмирал.

Французские заимствования утвердились особенно в военной сфере (*Truppe* – труппа, отряд, *Garde* – гвардия, *Ingenieur* – инженер, *Degen* – шпага, *Alarm* – тревога, *Offizier* – офицер, *Armee* – армия, *Bombe* – бомба); в придворной жизни и этикете (*Audienz* – аудиенция, *Appetit* – аппетит, *Konversation* – беседа, *Kavalier* – кавалер, *Dame* – дама, *Pläsier* – удовольствие, *galant* – галантный, *charmant* – очаровательный); в моде (*Korsett* – корсет, *Manschette* – манжета, *brünett* – брюнет, *frisieren* – причесывать, *sich amüsieren* – развлекаться, *Pomade* – помада, *Mode* – мода, *Perücke* – парик); в строительстве (*Etage* – этаж, *Parterre* – партер, *Allee* – аллея, *Fontäne* – фонтан, *Pavillon* – павильон) [4].

В немецкой литературе со второй четверти XII в. также проявляется сильное тяготение к французским авторам. После «Песни об Александре» клирика Лампрехта образцы немецкой светской литературы неоднократно заимствуются из Франции [2, с. 154]. Правда, создававшаяся таким образом зависимость была в большинстве случаев только сюжетного характера, так как по своему духу немецкая поэзия той эпохи заметно отличалась от французской.

Французское влияние на немецкий язык, которое с конца XVI в. постепенно усиливалось, поддерживалось в XVII в., как и в средние века, в первую очередь, политической и светской жизнью придворных кругов. С конца XVI в. немецкие князья все больше старались подражать блеску французского двора. Еще Карл V, употребляя французский язык, подал им пример [1, с. 144]. Вскоре Франция стала казаться блестящим образцом во всем, что касалось образованности и вкуса. В период гугенотских войн толпы изгнанных протестантов нашли в Германии новую родину. Несомненно, они способствовали распространению знания французского языка среди самых широких слоев общества. Молодые немцы ездили во Францию получать образование. Между обеими странами существовали широкие торговые связи. Военные события того периода содействовали дальнейшему языковому обмену.

Таким образом, кульминационным моментом в истории всего процесса заимствования из французского языка считается XVII в., получивший в истории немецкого языка название *Alamodezeit*, т.е. пе-

риод моды на все иностранное, преимущественно французское. В этот период заимствуются из французского такие слова: *Galerie* – галерея, *Loge* – ложа, *Fassade* – фасад, *Balkon* – балкон, *Terrasse* – терраса, *Garderobe* – гардероб, *Kabinett* – кабинет, *Salon* – салон, *Möbel* – мебель, *Sofa* – софа, *Buffet* – буфет, *Kostüm* – костюм, *Puder* – пудра, *Frisur* – прическа, *Parfüm* – парфюм и т.д. [5].

В настоящее время заимствований не избежать, ведь люди разных стран активно сотрудничают друг с другом. Проблема не в заимствованиях, а в том, кто и как их употребляет. Многие заимствования часто приобретают другой смысл при попадании в другой язык, поэтому следует учитывать этот факт, чтобы не допустить «сбоев» в межкультурной коммуникации. Употребление иноязычных слов, как и других, регулирует лексическая норма. Поэтому, выбирая слова, мы должны обращать внимание на значение, стилистическую окраску, употребительность, сочетаемость с другими словами. Нарушение хоть одного из этих критериев может привести к речевой ошибке.

Список литературы

1. Левковская К.А. Немецкий язык. Фонетика, грамматика, лексика / К.А. Левковская. – М.: Академия, 2012. – 368 с.
2. Ольшанский И.Г. Лексикология: Современный немецкий язык / И.Г. Ольшанский, А.Е. Гусева. – М.: Академия, 2013. – 416 с.
3. Разумова Н.В. Формы и причины заимствований в немецком языке / Н.В. Разумова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – 23. – С. 82-87.
4. Заимствования в немецком языке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1793915>. (Дата обращения: 2.12.2016).
5. Заимствование французских слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gigabaza.ru/80027.html>. (Дата обращения: 2.12.2016).

ГИМАЛОВА Ю.Р., ХАЗИЕВ Р.А.

Уфимский государственный нефтяной
технический университет, г.Уфа

GIMALOVA Y.R., KHAZIEV R.A.

Ufa State Petroleum Technological
University, Ufa

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЫМА

THE TOURIST POTENTIAL OF THE CRIMEA

Аннотация

Автор статьи, раскрывая туристский потенциал Крыма, доказательно объясняет причины, которые не только подвигли значительное число россиян поехать в Крым, но и побудили туроператоров организовывать разнообразные по содержанию и направленности туры на полуостров. Однако, первый опыт отдыха в Крыму позволил увидеть как очевидные плюсы, так и обнаружившиеся издержки, которые важно своевременно устранить для увеличения потока туристов в одно из благоприятных мест массового отдыха россиян.

Abstract

The author of the article, revealing the tourist potential of the Crimea, the evidence explains the reasons for going to the Crimea of a large number of Russians, and encouraged tour operators to organize a variety of content and orientation tours to the Peninsula. But the first experience of holidays in the Crimea has allowed to see the obvious advantages and revealed disadvantages which need to be eliminated to increase the flow of tourists in one of the favorable places of mass rest of the Russians.

Ключевые слова: Крым, внутренний туризм, организация отдыха, транспортное сообщение, обслуживание туристов.

Keywords: the Crimea, domestic tourism, the rest organization, transport, tourists service.

Крым еще с советских времен, как только после окончания гражданской войны появились в эпоху нэпа первые путешествующие «советские трудящиеся» и «толстосумы» [1], являлся одним из любимых и популярных мест отдыха граждан страны советов. С недавних пор современное поколение россиян фактически заново открывает для себя одно из уникальных мест, где они могут полноценно провести время на отдыхе. Туристский сезон 2016 года показал, что Крым в качестве рекреационной зоны пользуется у россиян повышенным спросом, что предопределило разработку и реализацию разнообразных туров в данный регион. Прежде всего, это комплексные турпакеты, включающие транспортную до места назначения, проживание в гостиницах, пансионатах, санаториях и т.д.

По официальным данным Министерства курортов и туризма Республики Крым только за январь-август 2016 г. в Крыму отдохнуло 4264,6 тыс. туристов, что на 26,5% выше уровня за аналогичный период прошлого года [2]. С целью повышения качества обслуживания туристов и сохранения набирающего обороты турпотока, важно выявить узкие места, очевидно проявившиеся в летний туристический сезон 2016 года. Для получения достоверной информации мной был проведен опрос среди 240 туристов в возрасте от 18 до 33 лет, отдохнувших в Крыму летом 2016 г. Акцентирование на данной возрастной группе было определено, прежде всего, тем, что молодежь является наиболее мобильной частью отдыхающих, которая оперативно реагирует на конъюнктуру спроса и предложения.

Как показало проведенное анкетирование, на вопрос «Оправдались ли Ваши ожидания от отдыха в Крыму?» 62% респондентов однозначно ответили «да»; 13% высказали мнение, что отдых получился даже лучше, чем они ожидали; 10% ответили, что ожидания не оправдались, и 15% туристам отдых не понравился совсем. Можно сделать вывод, что в целом для большинства отдыхающих пребывание в Крыму было благоприятным. Важно отметить, что преимущественно негативные отзывы были вызваны тем, что многие ожидали совершенно другого антуража, привыкнув к пресловутой системе «all inclusive».

Вопрос «Собираетесь ли Вы повторно приехать на отдых в Крым?» дал такие результаты: 49% опрошенных ответили «Да, в следующем году», 21% не определились точно, ответив «Возможно», 10% посетят Крым в ближайшие 5 лет, и 20% заявили, что совершенно точно туда не вернутся.

Тем, кому отдых в Крыму однозначно понравился, указали, что полуостров ценен, прежде всего, уникальным климатом, чистым морем и, конечно, разнообразными экскурсиями. Но, как мы смогли убедиться в ходе анкетирования, есть ряд проблем, которые требуют продуманного и последовательного решения, для того, чтобы Крым стал более конкурентоспособным, прежде всего, на внутреннем туристском рынке.

1. В настоящее время транспортное сообщение через Керченский пролив осуществляется с помощью паромной переправы, которая пока не в состоянии обеспечить быстрое и не утомительное в пиковый сезон транспортное сообщение между материковой Россией и полуостровом Крым. Таким образом, актуальнейшей задачей для российского государства является ускоренное строительство автомобильно-железнодорожного моста через Керченский пролив. Недостаточной пропускной способностью обладает и аэропорт в Симферополе, имеющий лишь одну взлетно-посадочную полосу.

2. Отдыхающих, в условиях явного дефицита новой отельной базы, не устраивает ценовая политика местных отельеров, рестораторов и т. д., завышающих цены при отсутствии должного числа конкурентов, которые могут предложить по разумной стоимости уже ставший привычным ряду россиян качественный гостиничный сервис и соответствующее обслуживание. Поэтому около четверти туристов не укладываются в запланированные на отдых расходы, вследствие чего вынуждены менять планы или экономить, что психологически омрачает отпуск.

3. Материально-техническая база большого числа туристских объектов не всегда в должной мере отвечает требованиям безопасности, комфортного пребывания туристов и нуждается в обновлении. Кроме того, одной из важнейших проблем является явный недостаток профессиональных кад-

ров, имеющих к тому же практический опыт работы в туристской индустрии. Работа в гостиницах, ресторанах и т.д., многими воспринимается как разовая, сезонная, двух-трех месячная подработка, а не как основная профессия, что отрицательно сказывается на качестве работы персонала, порождая синдром краткосрочной сезонности крымских курортов [3].

Планомерное решение выявленных проблем позволит увеличить как сезонность эксплуатации крымских туристских объектов, так и повысить уровень обслуживания, сбалансировать качество и цену услуг. Подобный подход даст возможность привлечь новое число отдыхающих, достичь высокого уровня развития туристско-рекреационной отрасли в регионе, повысить конкурентоспособность Крыма, как крупного курортного центра, на внутреннем и мировом туристском рынке.

Список литературы

1. Хазиев Р.А. Предприятия уральских энклавов: историко-статистический анализ // Экономическая история. Обозрение. М., 2005. – Вып. 10. С. 199-203
2. Министерство курортов и туризма Республики Крым. URL: <http://mtur.rk.gov.ru/file/sentyabr-05-10-2015.pdf> (дата обращения 23.01.2016)
3. Сайбель Н. Ю., Потапова А. Е. Современное состояние и перспективы развития туристского рынка в Республике Крым // Молодой ученый. 2016. – №9. – С. 705-708.

ГОЙКО К.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GOIKO K.V.

Financial University at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

«ЛОЖНЫЕ ДРУЗЬЯ ПЕРЕВОДЧИКА» В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

«FALSEFRIENDS» IN GERMAN

Аннотация

Для того чтобы переведенный текст был понятным и адекватным, важным условием является не только максимальная приближенность его значения к оригиналу, но и соответствие правилам того языка, на который он переведен. В связи с этим переводчику, во избежание недопонимания и курьезных ситуаций, необходимо быть ознакомленным с таким понятием как «ложные друзья переводчика».

Abstract

To the translated text was clear and adequate, an important condition is not only the maximum value of its proximity to the original, but also compliance with the rules of the language in which he moved. In this regard, the interpreter, in order to avoid misunderstandings and funny situations, you must be familiar with this concept as «false friends».

Ключевые слова: перевод, «ложные друзья», немецкий язык.

Keywords: translation, «false friends», German.

Вступая в XXI век, объявленный Советом Европы веком полиглотов, мы не можем не заметить возросшую мотивацию современного общества к изучению иностранных языков. В настоящее время подрастающее поколение испытывает острую необходимость использования иностранного языка как инструмента межкультурного общения [4, с. 26]. В связи с процессом глобализации, процессом вовлечения национальных культур в качественно новое мировое единство, по самой своей природе являющееся транснациональным [6, с. 9], появилось много интернациональных слов. Со-

гласно О.С. Ахмановой, интернациональные слова – это слова, заимствованные большинством языков мира из языка народа, который создал или ввел в общее употребление обозначаемые ими предметы [6, с. 142],

«Ложные друзья переводчика», иными словами межъязыковые омонимы – это пара слов в двух разных языках, которые являются схожими по произношению и/или написанию, чаще всего характеризующиеся похожим происхождением, но обладающие разным значением. Их опасность для переводчика заключается в том, что они способны приводить к некорректному переводу и неправильному пониманию текста [2, с. 34]. «Ложные друзья переводчика» обладают свойством ложного отождествления, т.е. могут взаимно заменять одно слово другим в процессе перевода текста.

С давних времен ученые в области лингвистики проявляли большой интерес к тем словам, которые имеют практически одинаковое звучание, но абсолютно разное значение. На сегодняшний день специалисты выделяют четыре возможных пути становления и образования «ложных друзей переводчика» в тех или иных языках [7, с. 149].

1. Случайное появление. В этом случае развитие двух разных языков происходит совершенно отождествлено, в результате этого развития возникают слова, которые идентичны по произношению и написанию, но при этом имеют разный смысл.

2. Заимствование слова из другого языка, которое сопровождается приобретением нового смысла в языке-заемщике, при этом лишаясь старого. Чаще всего такое происходит в случае, если какому-нибудь новому заимствованному термину подбирают определение в другом языке.

3. Параллельное заимствование. Данный путь возникновения «ложных друзей» уместен в случае заимствования одного и того же слова, но в разных контекстах. При этом слова с самого начала обладают разным смыслом, не смотря на то, что их написание и звучание может быть идентичным.

4. Самостоятельное развитие языков. В случае если языки относятся к одной языковой группе, изначально встает проблема одинакового смысла некоторых слов. Однако в процессе перемещения и иных исторических процессов, определения и понятия постепенно смещаются и подменяются [8, с. 16].

«Ложные друзья переводчика» являются одними из самых известных провокаторов на уровне лексики и именно им специалисты уделяют наибольший интерес, т.к. они являются первопричиной многих ошибок и ляпов в профессиональной деятельности переводчика. «Ложных друзей» принято разделять на четыре основные группы [3, с. 89].

К первой группе относят слова иностранного языка, которые совпадают по звучанию со словами языка перевода, но являются абсолютно разными по своим смысловым значениям (таблица 1).
Таблица 1 – Примеры «ложных друзей переводчика», относящихся к первой группе

Слово в немецком языке	Перевод слова	Созвучное слово в русском языке
Die Applikation	1) применение; 2) заявление.	Аппликация
Die Kammer	1) комнатка, каморка; 2) чулан, кладовая; 3) палата парламента.	Камера
Der Konservator	1) хранитель музея; 2) (охлаждаемый) прилавок	Консерватор
Die Routine	1) навык, опыт, сноровка; 2) заведенный порядок; 3) распорядок службы, расписание.	Рутинa

Вторая группа включает в себя слова иностранного языка, имеющие несколько смысловых значений, часть которых совпадает со значением похожего слова в языке перевода, а часть различается. Важно отметить, что представленный вид «ложных друзей» на практике встречается намного чаще, нежели первый (таблица 2).

Таблица 2 – Примеры «ложных друзей переводчика», относящихся к третьей группе

Слово в немецком языке	Перевод слова	Созвучное слово в русском языке
Der Akademiker	Не только академик, но и человек с высшим образованием.	Академик
Der Aspirant	Не только аспирант (кандидат, претендент), но и учащийся (среднего специального учебного заведения).	Аспирант
Das Kasino	Не только казино, но и офицерская столовая.	Казино
Die Medizin	Не только медицина, но и лекарство	Медицина

Третья группа включает в себя такие слова иностранного языка, которые имеют одинаковое по написанию или звучанию слово в языке перевода, и одно из его значений сходится со словом в этом языке, но при этом обладает еще одним или несколькими значениями, которые не имеют абсолютно ничего общего с буквенным или звуковым аналогом в языке перевода.

Примером данной группы может стать слово «*die Amortisation*», которое имеет два значения:

- амортизация, со значением «постепенное уменьшение ценности в связи с изнашиванием»;
- амортизация со значением «постепенное уменьшение долгов».

Однако, такое значение как «смягчение толчков» к слову «*die Amortisation*» не применимо. Для представленного значения в немецком языке есть отдельный технический термин «*die Stoßdämpfung*» [1, с. 21].

Особая четвертая группа «ложных друзей» представлена названиями мер, весов и прочих величин измерения, являющихся одинаковыми по звучанию в иностранном языке и языке перевода, но разные в количественной характеристике (таблица 3).

Таблица 3 – Примеры «ложных друзей переводчика», относящихся к четвертой группе

Мера измерения в немецком языке	Количественная характеристика	Мера измерения в русском языке	Количественная характеристика
Der Pfund	500 гр.	Фунт	409,5 гр.
Der Zentner	50 кг	Центнер	100 кг

Итак, студентам необходимо научиться различать слова, имеющие внешнее сходство, но различные по значению. Это категория так называемых «ложных друзей переводчика» («*unzuverlässige Freunde*»):

Akademiker – выпускник вуза
академик – *Akademiestglied*
Auditorium – слушатели
аудитория – 1) *Hörerschaft*; 2) *Hörsaal*
Konkurs – банкротство
конкурс – *Wettbewerb, Preisausschreibung*
Konservator – хранитель музея
консерватор – *der Konservative*
packen – 1) схватить; 2) паковать (вещи)
Packt euch! – Убирайтесь вон!
Parkett – партер (театр)
паркет (пол) – *Parkettfußboden*
Parkplatz – место стоянки автотранспорта
парк – *Park, Parkanlage* [5, с. 8].

В немецком языке употребляется достаточно много слов иностранного происхождения. Но

кажущаяся очевидность их значений часто приводит к непониманию со стороны собеседника. Это происходит в тех случаях, когда данные слова используют, не уточнив в словаре, всегда ли в немецком и русском языках их значения совпадают. Например, слово «*intelligent*» означает в немецком языке «смышлёный», «умный», и совсем не употребляется в том значении, к которому мы привыкли. В приложении приводятся распространенные интернационализмы, значения которых в немецком и русском языках разнятся [5, с.8-9]:

немецкое слово	созвучное слово в русском языке	отличие от русского
diskret	дискретный	имеет то же значение, что и в русском, а также означает «тактичный, деликатный; тайный»
der Grad	градус	имеет те же значения, что и в русском, а также значение «научная степень»
intelligent	интеллектный	В немецком: умный, смышлёный; «интеллигентный» в нашем понимании - intellektuell
das Magazin	магазин	в немецком языке имеет значения: «склад», «магазин патронов», «иллюстрированный журнал», «информационная теле- или радиопередача»; «магазин» в нашем обычном понимании — das Geschäft
die Messe	месса	имеет то же значение, что и в русском, а также «выставка образцов товаров»
der Pass	паспорт	имеет значение «паспорт как удостоверение личности»; паспорт к электроприбору — die Gebrauchsanweisung
der Passagier	пассажир	как правило, имеет значения «пассажир самолёта, корабля»; пассажир поезда — der Fahrgast
planieren	планировать	имеет значение «выравнивать»; планировать (работу, мероприятия) — planen, планировать (на посадку) — einschweben
das Symbol	символ	имеет те же значения, что и в русском, кроме значения «символ города»; символ города — das Wahrzeichen
die Vitrine	витрина	имеет значение «застекленная витрина на выставке» или «застекленная часть мебели»; витрина магазина — das Schaufenster

В заключении, хотелось бы обратить внимание на то, что, не смотря на большой интерес специалистов в области лингвистики к «ложным друзьям переводчика», детальные исследования в этой группе слов во многих языках не проводились. В преобладающем большинстве случаев, данное явление изучается с позиции только лишь двух языков. В представленной работе был проведен анализ на базе русского и немецкого языков, что позволило выявить основные черты и особенности феномена «ложных друзей переводчика».

Список литературы

1. Акуленко В.А. О «ложных друзьях переводчика» / В.А. Акуленко. – М.: ИНФРА, 2013. – 211 с.
2. Борисова Л.И. Ложные друзья переводчика / Л.И. Борисова. – М.: НВИ-Тезаурус, 2014. – 238 с.
3. Бурак А.Л. Translating Culture: Перевод и межкультурная коммуникация. Этап 1: уровень слова / А.Л. Бурак. – М.: Р. Валент, 2012. – 152 с.
4. Жаркова Т.И. Перевод и его роль в обучении французскому языку на старшей ступени / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2004. – № 4. – С. 26-31.
5. Жаркова Т.И. Тексты для самостоятельного дополнительного чтения на немецком языке: Учебное пособие для студентов экономических специальностей / Т.И. Жаркова. – Челябинск: Изд-во Уральского института бизнеса, 2009. – 148 с.
6. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
7. Комиссаров В.Н. Теория перевода (лингвистические аспекты) / В.Н. Комиссаров. – М.: Высш. shk., 2011. – 314 с.
8. Комиссаров, В.Н. «Ложные друзья» переводчика в структуре английского высказывания // Журнал переводчиков «Мосты». – 2005. – №2. – С. 15-17.

ГОЙКО К.В., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GOIKO K.V., PISMENNIY E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КОНЦЕПТ «СВОБОДА» В ЯЗЫКОВОЙ КАРТИНЕ МИРА АМЕРИКАНСКОГО И РУССКОГО НАРОДОВ

THE CONCEPT OF "FREEDOM" IN THE LINGUISTIC WORLD VIEW OF AMERICAN AND RUSSIAN PEOPLES

Аннотация

В рамках представленной работы концепт «свобода» рассмотрен как одна из частей жизненного опыта человека, открывающая новые возможности для понимания некоторых характерных черт двух не похожих друг на друга народов – русского и американского. Статья анализирует смысловые различия понимания концепта «свобода» в рамках российской и американской ментальности.

Abstract

In the context of the presented work the concept of "freedom" is considered as one of the parts of the human life experience that opens up new possibilities for understanding some of the characteristics of the two peoples differ from each other – Russian and American. The paper analyzes the semantic differences of understanding the notion "freedom" in the limits of the Russian and American mentalities.

Ключевые слова: картина мира, лингвокультура, национальное сознание, концепт «свобода».

Keywords: world view, linguistic culture, national consciousness, the concept of "freedom".

В рамках исследований в области лингвистики на протяжении весьма длительного времени является особо актуальной проблема взаимодействия языка и мышления. Безусловно, отличительные черты мышления в той или иной степени формируются под воздействием национальной языковой личности. Каждый народ обладает своей, неповторимой «картиной мира». Современная лингвистика под этим термином понимает глобальный, целостный образ мира, являющий собой результат духовной деятельности индивида и возникающий в процессе его контактирования с окружающим миром [5, с. 120]. Картина мира может быть разнообразной в зависимости от эпохи, возрастных, социальных и национальных групп. Также ее важной чертой является то, что она может меняться посредством получения новых знаний об окружающем мире.

Безусловно, картины мира русского народа и американского обладают своими неповторимыми особенностями. В связи с этим, изучение концепта «свобода» в данных лингвокультурах, открывает новые грани их уникальности [8, с. 117].

Необходимо начать с того, что концепт «свобода» обладает несколькими смысловыми составляющими, одной из которых является непрерывность. Свободы просто не может быть много, так как чем больше и разнообразней способы ее получения, тем сильнее желание быть еще более свободным [3, с. 98].

Еще одной не менее значимой смысловой составляющей данного концепта является наличие у человека ощущения внутренней свободы. Однако, оно может существовать лишь при условии отсутствия давления на человека со стороны внешней среды, и только он один решает, достигать поставленных перед собой целей или нет [3, с. 99].

Говоря об убеждениях и ценностях американского народа, нельзя не указать на тот факт, что они склонны считать свободу центром всего того, что они ценят и почитают. При этом они не сомневаются в том, что живут в самом свободном и лучшем обществе. Самым интересным является то, что представление о своем идеальном обществе, они вполне успешно передают другим народам не только посредством информационных технологий, но и на уровне подсознания [1].

Концепт «свобода» у американского народа во все времена ассоциировался со свободой предпринимательства, выбора, а также с бескрайней верой в личную удачу и успех [8, с. 118]. При помощи разнообразных инструментов и подходов американцы стремятся особо выделить наличие у них огромного выбора, индивидуальных отличий и возможности поступать так, как считают необходимым. У представителя русской нации, познающего картину мира народа Америки через популярные вестерны, складывается такое же представление об американском видении концепта «свобода» [4, с. 282].

В русской картине мира данный концепт обладает неповторимым отличием, заключающемся в восприятии свободы как воли, возможности поступать так, как человек посчитает нужным, а также в отсутствии неволи, рабства, стеснения и подчинения чужой воле. Определение понятия «воля» в русском языке не имеет даже малейшего сходства ни с одним европейским языком, в которых важное место принадлежит понятию «свобода» как осознанному и добровольному контролю над своими действиями [2].

Помимо этого, в русском понимании концепта «свобода» прослеживается тесная связь с образами стихий (буря, ветер, бушующее море), безграничными просторами русской природы и счастьем, которое вызвано отсутствием какого-либо давления (вдохнуть свободно). В связи с этим многие исследователи в данной области склонны считать, что смысл концепта «свобода» в понимании русского народа есть не что иное, как отсутствие каких-то ни было ограничений в действиях [4, с. 284].

Весьма эффектно понятие русской специфики концепта «свобода» раскрыл Д.С. Лихачев, который в своих сочинениях писал: «Воля – это безграничные пространства, по которым можно бежать, брести, идти, плыть по течению широких рек на дальние расстояния, дышать вольным воздухом – воздухом открытых мест, вдыхать полной грудью ветер, ощущать над головой чистое голубое небо, обладать возможностью двигаться в разные стороны – как только вздумается» [4, с. 285].

В заключение, необходимо еще раз отметить, какими моментами можно определить понимание концепта «свобода» в русском и американском национальном сознании.

Безусловно, почетным первым местом, среди всех ценностей американского народа, обладает свобода, играющая главную роль в мировоззрении каждого американца. Они в полной мере осознают то, что концепт «свобода» актуален не только для них, но и для всего мира в целом. Именно поэтому, они так отчаянно передают в другие народы сложившийся у них идеал понятия «свобода» посредством фильмов, книг и других произведений искусства [6].

Концепт «свобода» необычайно многогранное и сложное понятие, в большой мере наполненное философским содержанием. Неоднозначность и сложность представления идеального понимания

концепта «свобода» для представителей русского и американского народов заключается в том, что каждый из смыслов, которыми наполнен концепт, изменяется с течением времени и является нестабильным. Но, пожалуй, самое главное то, что он абсолютно по-разному понимается каждым, отдельно взятым человеком, особенно в тех случаях, когда речь заходит о носителях разных культурных ценностей [7].

Представленный концепт одинаково значим как для американского, так и для русского народа. Однако в понимании русского человека слово «свобода» равнозначно выражению «отсутствие ограничений». Американцы же склонны считать, что в основе концепта «свобода» лежит идея, что при реализации своих прав, человек не может посягать на права других людей, а также то, что все законы должны безукоризненно соблюдаться каждым из членов общества.

Список литературы

1. Герман, Н. Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
2. Герман, Н. Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. - № 1 (33). – С. 55-60.
3. Гумбольдт В. Избранные труды по языкознанию: учебное пособие / В. Гумбольдт // М.: Прогресс, 2012. – 212 с.
4. Лихачев Д.С. Концептосфера русского языка // Д.С. Лихачев // Русская словесность от теории словесности к структуре текста / Ин-т народов России; под общ. ред. В.П. Нерознака. – М., 2010. – С. 280-287.
5. Маслова В.А. Современные направления в лингвистике/ В.А. Маслова // М.: Академия, 2013. – 195 с.
6. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
7. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
8. Щепотина Е. В. Экспериментальное исследование концептов freedom, law, свобода, закон в английской и русской лингвокультурах / Е. В. Щепотина // Филологические науки в России и за рубежом: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2015 г.). – СПб.: Свое издательство, 2015. – С. 117-120.

ГОНДАЛЕВА Ю.М.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GONDALEVA J.M.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

LEGAL REGULATION OF COMMERCIAL BANK LOAN PORTFOLIO

Аннотация

В статье широко рассматривается определение «кредитного портфеля», а также изложена собственная точка зрения автора. Раскрыта суть кредитного портфеля, его составляющие. Изучение кредитного портфеля коммерческого банка и разумное управление его структурой являются актуальной темой.

Abstract

The article extensively discusses the definition of "loan portfolio," as well as their own point of view of the author. The essence of the loan portfolio and its components. The study of commercial bank loan portfolio and prudent management of its structure are the actual subject.

Ключевые слова: кредитование, кредитный портфель, коммерческий банк.

Keywords: lending, loan portfolio, a commercial bank.

Кредитная организация - юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом [от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»](#). Кредитная организация образуется как хозяйственное общество. Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. [1, ст.1]

В современном обществе банки занимаются различными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения, но и финансируют народное хозяйство, совершают куплю-продажу ценных бумаг, а в некоторых случаях осуществляют посреднические сделки и управление имуществом. Однако главным исторически сложившимся направлением банков является кредитование, которое развивается исходя из потребности рынка. [6, с. 365]

Кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и иными способами, предусмотренными федеральными законами или договором.

При нарушении заемщиком обязательств по договору банк вправе досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом. [1, ст.33]

По кредитному договору, заключенному с заемщиком-гражданином, кредитная организация не может в одностороннем порядке сократить срок действия этого договора, увеличить размер процентов и (или) изменить порядок их определения, увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом. [1, ст.29]

Для целей исследования сущности кредитования необходимо, прежде всего, обратиться к понятию кредитного портфеля. В литературе определение кредитного портфеля обозначается по-разному.

По мнению Е.П. Жарковской и Т.А. Пустоваловой «кредитный портфель – это совокупность остатков по кредитным счетам на определённую дату, которые группируются по разным признакам, в том числе и по видам кредита, по видам обеспечения, по уровню доходности, по составу кредитополучателей». [4,8, с.284, с.36]

Костюченко Н.С. считает, что «кредитный портфель определяется как совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы на основе определенных критериев. Одним из таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. Анализ и оценка качества кредитного портфеля позволяет менеджерам банка управлять его ссудными операциями». [5, с.267]

Печникова А.В. считает, что «кредитный портфель – это совокупность требований банка к предоставленным займам». [7,с.95]

Тедченко М.Л. пишет о том, что «кредитный портфель – совокупность всех видов кредитов, предоставленных банком заемщикам с целью получения прибыли в виде процента». [9,с.179]

Суть кредитного портфеля банка, возможно, рассматривать на категориальном и прикладном уровнях. В первом аспекте кредитный портфель – это взаимоотношения между кредитной организацией и его контрагентами на счет возвратного движения стоимости, которые имеют форму требований кредитного характера. Ко второму аспекту кредитного портфеля можно отнести совокупность активов банка в виде кредитов, учтенных векселей, межбанковских кредитов, депозитов и прочих требований кредитного характера, классифицированных по группам качества на основе определенных критериев. Более просто кредитный портфель банка можно описать так, что – это весь перечень кредитов, выданных кредитной организацией на каждый определенный момент времени.

Автором под анализом кредитного портфеля понимается процесс установления комплекса процедур, на основании которых производится оценка текущего состояния кредитного портфеля.

Кредитный портфель характеризует кредитную деятельность банка, которая носит как активный, так и пассивный характер: в связи, с чем понятие «кредитный портфель» рассматривается экспертами в широком и узком смысле.

В широком смысле определение кредитного портфеля вытекает из его функций срочности, платности, возвратности проявляющихся в активных и пассивных операциях коммерческого банка. На основании чего, кредитный портфель включает кредиты, предоставленные заемщикам, а также полученные банком кредиты и привлеченные депозиты.

В узком смысле, кредитный портфель – это совокупность активов банка в виде краткосрочных, долгосрочных и просроченных ссуд, выданных межбанковских кредитов и размещенных в других банках депозитах, а также других активов кредитного характера, сгруппированных по критериям кредитного риска, доходности и ликвидности.[3,с.33-37]

Данная совокупность активов, образующих кредитный портфель коммерческого банка была заложена Банком России в Положении от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». В соответствии с ним в кредитный портфель включается не только задолженность клиентов по кредитам, но и различные требования банка кредитного характера: размещенные депозиты; межбанковские кредиты; требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг; учетные векселя; факторинг; требования по приобретенным по сделкам правам, заложенным, гарантиям; по оплаченным аккредитивам; по операциям финансовой аренды; по реализованным активам с отсрочкой платежа; по операциям с обратной продажей ценных бумаг.

Таким образом, формирование и анализ кредитного портфеля позволяют банку более четко выработать тактику и стратегию развития, его возможности в кредитовании клиентов и развития деловой активности.

Список литературы

1. [Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 \(ред. от 03.07.2016\) «О банках и банковской деятельности»// «Российская газета», № 27, 10.02.1996.](#)
2. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»// "Вестник Банка России", № 28, 07.05.2004.
3. Ануриев С.В. Платежные системы и их развитие в России. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 288 с.
4. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2013. – 325с.
5. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков. – СПб.: ИТД «Скифия», 2015. – 440с.
6. Насырова Л.Х., Кравченко И.А. Сущность договора финансовой аренды (лизинга)// Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов «Современное общество: научный взгляд молодых», 2015.- С. 365-367.
7. Печникова А.В. Банковские операции. – М.: Инфра- М, 2014.- 250с.
8. Пустовалова Т.А. Построение модели оценки кредитного риска кредитного портфеля коммерческого банка (на основе методологии VAR)// Научные доклады. – 2014. – 56с.;
9. Тедченко М.Л. Методика оценки и сравнения качества кредитных портфелей банков. – М.: Логос, 2014г. -218с.

ИВАНОВА Л.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IVANOVA L.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

LEGAL REGULATION OF EXTRA-BUDGETARY FUNDS MANDATORY HEALTH INSURANCE

Аннотация

В статье рассмотрена тема правового регулирования деятельности внебюджетного фонда обязательного медицинского страхования, его финансирование, а также ряд имеющихся проблем.

Abstract

The article deals with the topic of legal regulation of extra-budgetary fund of obligatory medical insurance activities, its financing, as well as a number of existing problems.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, здравоохранение, фонд обязательного медицинского страхования.

Keywords: compulsory health insurance, health, the mandatory medical insurance Fund.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья и обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи закрепленных в статье 41 Конституции Российской Федерации.

Главными нормативными правовыми актами, регулирующими обязательное медицинское страхование являются: Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ, Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ, Закон Российской Федерации от 27.11.1992 №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Законы регулируют отношения, которые возникли в процессе оказания гражданам бесплатной медицинской помощи, а также определяют правовое положение субъектов и участников обязательного медицинского страхования: застрахованных лиц, страхователей, Федерального фонда обязательного медицинского страхования, территориальных фондов, страховых медицинских организаций, медицинских организаций.

Одним из основных принципов осуществления обязательного медицинского страхования (далее ОМС) является обеспечение за счет средств ОМС гарантий бесплатного оказания всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской помощи в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования и базовой программы обязательного медицинского страхования [5].

На территории Челябинской области действует Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Челябинской области на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов, утвержденная Постановлением правительства Челябинской области от 21.12.2016 г. № 715-П. В ее состав входит перечень страховых случаев, перечень видов и условий оказания медицинской помощи в соответствии с базовой программой и для граждан конкретного региона.

В рамках территориальной программы бесплатно предоставляются: первичная медико-санитарная помощь, специализированная, в том числе высокотехнологическая, медицинская помощь, скорая и паллиативная медицинская помощь. То есть в рамках ОМС гражданин Российской Федерации может получить минимальные гарантии по оказанию ему медицинской помощи.

Формирование средств ОМС, согласно статье 21 Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», происходит за счет средств страховых взносов на ОМС, средств Федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ.

Основные характеристики бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2017 год утверждены следующим образом [3]:

- прогнозируемы общий доход составит 1 705 935 908,0 тыс. руб., что на 2,7% выше чем в 2016 году;
- общий объем расходов равен 1 734 978 616,6 тыс. руб. и превышает расходы за 2016 год на 8,8 %;
- дефицит средств составляет 29 042 708,6 тыс. руб.

Система обязательного медицинского страхования работает уже более 20 лет и она позволяет эффективно использовать средства здравоохранения, но как и другие отрасли государственного социального страхования имеет ряд проблем, основными из которых являются:

- не обоснованное перераспределение страховыми компаниями средств, направленных на финансирование охраны здоровья граждан. Это наносит ущерб как медицинским организациям, так и доставляет неудобство для пациентов;
- неполнота сборов страховых взносов с работодателей вследствие неплатежей, а также сокрытие доходов физических, юридических лиц;
- низкий профессиональный уровень специалистов, отсутствие мотивации медицинских работников;
- недостаток нужного оборудования и постоянного удорожания медикаментов;
- коррупция.

В связи с вышеизложенными проблемами можно предложить следующие направления для их решения.

Во-первых, необходимо неукоснительно исполнять законодательство в сфере здравоохранения, а также Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

Во-вторых, политика в области здравоохранения должна стремиться улучшать такие показатели как, повышение качества и доступности медицинской помощи, снижение смертности и увеличение продолжительности жизни населения.

И наконец, повышение мотивации медицинского персонала должно производиться путем перевода на эффективные контракты, увеличения реальной заработной платы, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Таким образом, можно сказать, что здоровье каждого жителя нашей страны зависит от качества предоставления медицинских услуг, которое в свою очередь определяется сбалансированной нормативно-правовой базой.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.11.2011г. N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/СПС Гарант (дата обращения 30.01.2017г.)
2. Федеральный закон от 29.11.2010г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/СПС Гарант (дата обращения 30.01.2017г.)
3. Федеральный Закон от 19.12.2016г. № 418-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» [Электронный ресурс]/СПС Гарант (дата обращения 30.01.2017г.)
4. Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Челябинской области на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов, утвержденная Постановлением правительства Челябинской области от 21.12.2016 г. № 715-П [Электронный ресурс]/СПС Гарант (дата обращения 30.01.2017г.)
5. Кравченко И.А. Правовое регулирование деятельности государственных внебюджетных фондов Российской Федерации: учебное пособие. – Челябинск: Изд-во «Цицеро», 2016. – 97 с.
6. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 828 с.

ИЖГУЗИНА С.В., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V., PISMENNIY E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ КУЛЬТУРЫ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ В СФЕРЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

EMOTIONAL LEVEL OF CULTURE AND ITS SIGNIFICANCE IN THE SPHERE OF IN- TERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

В связи с постоянно расширяющимся международным обменом в разных сферах профессиональной деятельности особую актуальность приобретают вопросы межкультурной деловой коммуникации. Специфика и сложность возникающих здесь проблем связана с тем, что коммуникация осуществляется в условиях несовпадающих национально-культурных стереотипов мышления и поведения. Эмоции являются неотъемлемой составляющей коммуникации и способны объединять и разъединять ее участников. Цель статьи - рассмотреть некоторые этнокультурные особенности эмоциональной коммуникации, которые часто становятся причиной сбоев и неудач в межкультурном взаимодействии по причине их неадекватной интерпретации инокультурными участниками коммуникации, и показать необходимость формирования эмотивно-прагматической компетенции.

Abstract

Due to the ever-expanding international exchange in various areas of professional activity, the issues related intercultural business communication are gaining special significance. The specificity and complexity of the problems arising here stems from the fact that communication is carried out in the conditions of different national cultural stereotypes of thinking and behavior. Emotions are an integral component of communication and are able to combine and disconnect its participants. The purpose of the article is to consider some ethno-cultural peculiarities of emotional communication that often become a reason of failures in intercultural interaction because of their inadequate interpretation by the other cultures communication partners, and to show the need to create emotive and pragmatic competence.

Ключевые слова: диалог культур, межкультурная коммуникация, эмоции, эмпатия.

Keywords: the dialogue of cultures, intercultural communication, emotions, empathy.

В данной статье рассматриваются некоторые аспекты эмоциональной коммуникации на этнокультурном уровне, исследуются те черты, которые делают представителей одной культуры похожими друг на друга и отличают их от других культур. Поэтому эти черты необходимо знать и учитывать как в межкультурной коммуникации, так и переводческой практике. В противном случае они становятся барьером на пути к позитивному восприятию собеседниками друг друга и к их взаимопониманию. Это может быть разная эмоциональная реакция на одни и те же события, разная степень эмоциональной открытости, контролируемости/неконтролируемости эмоций, разная степень эмоциональной экспрессии, расхождение в семантике эмотивных номинаций в разных языках, лакуарность в номинации эмоций, не дающая возможности найти в иностранном языке нужное слово и т.д. [4].

Особенно важно учитывать эмоциональный культурный фактор в пространстве деловой межкультурной коммуникации, необходимо максимально осторожно выражать свои эмоции и производить мониторинг эмоциональной реакции собеседников, принимая во внимание эмоциональный контекст их родной культуры, включающий в себя набор способов эмоциональной реакции, допустимых в сфере деловых взаимоотношений [3].

У каждого народа существуют свои культурно обусловленные правила проявления эмоций. Выделяются культуры, где ценятся сдержанность и самоконтроль (англичане, финны, эстонцы, в еще большей степени — китайцы и японцы), и культуры, в которых приветствуется свободное проявление эмоций (латиноамериканцы, жители средиземноморских и ближне-восточных стран).

Так, например, представители арабских культур в процессе общения часто возбуждаются, кричат, используют различные жесты, насыщают свою речь заклинаниями, клятвами, очень любят прибегать к преувеличениям; к тому, что сказано ровным, спокойным тоном, они относятся с удивлением и недоверием. Для них важнее не то, ЧТО сказано, а КАК это сказано [9].

Противоположным примером могут служить китайская и японская культуры, где, напротив, важную роль играет умение сдерживать эмоции, не допускать крайностей, чтобы тем самым не нарушать гармонию. Это касается как негативных эмоций, так и позитивных. Представители этих культур выражают эмоции крайне сдержанно, как правило, имплицитно и даже без слов. Они исходят из того, что чувства принадлежат только человеку, который их испытывает. О чувствах, в том числе о любви, они не говорят, считая, что воплощенные в слова, чувства испаряются, и предпочитают выражать любовь заботой и вниманием.

В английской культуре эмоциональная сдержанность и самоконтроль так же являются важнейшими характеристиками поведения, неотъемлемыми составляющими понятия Englishness («английскость»). Открытое проявление эмоций, особенно негативных, здесь не приветствуется, оно считается свидетельством недостаточной зрелости и невоспитанности человека и ставит окружающих в неловкое положение [6].

Английская культура (более широко — англосаксонская) предписывает исходить из того, что какие бы сильные эмоции ни кипели в душе, внешне этого никто не должен видеть, человек должен не терять самоконтроль, т.е. в любой трудной и неприятной ситуации сохранять спокойствие и не показывать другим своих истинных чувств. Тот факт, что в процессе общения представители англосаксонской культуры демонстрируют хорошее настроение и оптимизм, не является случайным. Как известно, *be optimistic* (будьте оптимистом) — одна из важнейших стратегий английской вежливости. Английская вежливость предписывает демонстрировать хорошее настроение, оптимизм, бодрость духа независимо от внутреннего состояния человека [7].

Различия в эмоциональной коммуникации не являются случайными. Они носят системный характер и связаны с типом культуры, прежде всего, с такими ее параметрами, как дистанция и терпимость к неопределенности, также они соотносятся с коммуникативными ценностями и стратегиями вежливости.

Нидерландский социальный психолог Ф. Тромпенаарс предложил свою модель межкультурных отличий. В своем исследовании он анализирует влияние национально-культурных различий на менеджмент и на деловую сферу, но предлагает собственную культурологическую классификацию и методику ее оценки. Тромпенаарс выделяет семь основных параметров, по которым отличаются культуры:

- 1) культуры универсальных и культуры частных истин;
- 2) культуры коллективизма и культуры индивидуализма;
- 3) культуры нейтральные и культуры эмоциональные;
- 4) культуры низкоконтекстные и культуры высококонтекстные;
- 5) культуры, ориентированные на социальное происхождение, и культуры, ориентированные на заслуги;
- 6) культуры, по-разному относящиеся ко времени;
- 7) культуры, по-разному относящиеся к природе [8].

Остановимся на разборе параметра нейтральных и эмоциональных культур. В эмоциональных культурах приемлемо проявлять свои эмоции в любой ситуации. Такие люди громко смеются, обильно жестикулируют, хмурятся и улыбаются, обладают живой мимикой. Представители эмоционального типа культуры говорят быстро, считают нормальным перебивать партнера и выражать свои мысли [5].

Яркими представителями данного типа культуры являются испанцы. Это темпераментный, страстный и шумливый народ. Их эмоциональность просто безгранична и проявляется даже при работе с компьютером, который воспринимается представителями этой культуры как объект выражения эмоций, особенно негативного характера [2].

В нейтральных культурах считается неправильным выражать свои эмоции, в особенности на рабочем месте. Однако это не означает, что представители данного типа культуры холодны и бесчувственны, они менее экспрессивны в выражении своих эмоций. Из-за этого представителям эмоцио-

нальной культуры зачастую кажется, что человек, принадлежащий к нейтральной культуре, ведет себя надменно, черство и незаинтересованно. В нейтральных деловых культурах люди стараются никогда не перебивать своего партнера. Говорят с паузами и строго по очереди. Особенно сильно умеренность в выражении своих чувств развита в Японии и Китае [1].

Традиционно к странам с нейтральным типом культуры относят Японию, Эфиопию, Китай, Скандинавию, страны Юго-Восточной Азии. Страны Востока, Латинской Америки и южной части Европы - это страны эмоционального типа культуры. Промежуточное положение занимают Англия, США, Германия, Швейцария и некоторые другие страны.

Приведенные в статье факты свидетельствуют о необходимости формирования эмотивно-прагматической компетенции, которая включает знания, умения и навыки, дающие возможность адекватно интерпретировать эмоциональное действие (вербальное и невербальное) представителей иных лингвокультур, понимать его прагматическое значение и функциональную направленность. Без данной компетенции успешная деловая межкультурная коммуникация невозможна.

Список литературы

1. Герман, Н.Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
2. Герман, Н.Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. - № 1 (33). – С. 55-60.
3. Кравченко И.А. Правовая культура участников финансовых правоотношений / И.А. Кравченко, А.В. Бастен // Вопросы Российского и международного права. 2016. №9. С. 127-136.
4. Кузнецова С. На стыке культур / С. Кузнецова // М. : Альфа-Браво, 2013. – С. 56-81.
5. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
6. Самыгин С.И. Деловое общение / А.М. Руденко, С.И. Самыгин // М. : Кнорус, 2013. – С. 102-123.
7. Старыгина Г.М. Межкультурная коммуникация: Учебно-методическое пособие / Г.М. Старыгина // Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2014. – С. 94-105.
8. Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. – Минск, Попурри, 2004. – 528 с.
9. Фрик Т.Б. Основы теории межкультурной коммуникации: учебное пособие / Т.Б. Фрик / – Томск: Томский политехнический университет, 2013. – С. 67-73.

КАЛИНИНА Е.И., ГАШЕНКО Ю.А.

Южно-Уральский государственный технический колледж

KALININA E.I., GASHENKO J.A.

SouthUral State Technical College

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УХУДШЕНИЕ СОСТОЯНИЯ ЗЕМЕЛЬ

PROBLEMS OF MODERN LAW IN THE FIELD OF MEASURES LEGALLY RESPONSIBLE FOR LAND DEGRADATION

Аннотация

Современная система социального обеспечения не может защитить семью с детьми достаточно эффективно в законодательстве, так в законодательстве РФ озвучены меры, стимулирующие принятие решения о рождении ребенка, при этом меры, поддерживающие благосостояние семей с

несовершеннолетними детьми, развиты недостаточно. Результатом данной ситуации является отказ семьи от выполнения воспитательной функции.

Abstract

Modern social security system cannot protect the family with children effectively in law in the legislation of the Russian Federation announced measures to stimulate decision-making on the child's birth, and measures that support the welfare of families with minor children, are insufficiently developed. The result of this situation is the failure of the family from performing educational functions.

Ключевые слова: социальное обеспечение, материнство, отцовство детство.

Key words: social support, motherhood, paternity and childhood.

Актуальность темы обусловлена тем, что в России до сих пор происходит формирование демократического, правового социального государства, что обуславливает повышение интереса к правовым регулированиям социальных отношений, непосредственно связанных с социальной защитой, поддержкой государством, обществом нуждающихся в помощи категорий граждан.

В последние годы отмечается заметное ухудшение состояния земель в России, рост их загрязнения. Научно-технический прогресс и усиление антропогенного воздействия на земельные ресурсы, безусловно, приводят к обострению экологической ситуации. Однако негативные изменения качества земель часто происходят также и вследствие различных нарушений земельного и природоохранного законодательства, допускаемых не только юридическими и физическими лицами, но и органами государственного управления. Добиться сокращения количества земельных правонарушений возможно, помимо иных мер охраны земель, при эффективном применении мер юридической ответственности.

Предмет исследования: нормы законодательства о применении мер юридической ответственности за ухудшение состояния земель

Цель: анализ норм современного законодательства в области применении мер юридической ответственности за ухудшение состояния земель.

Задачи: 1. Исследовать нормы законодательства о применении мер юридической ответственности за ухудшение состояния земель. 2. Выявить недостатки законодательства о применении мер юридической ответственности и предложить меры по предотвращению порчи земли

За последние 25 лет площадь кислых почв увеличилась на 32,1 млн. га, в том числе пашни - на 21,5; площадь земель, подверженных водной эрозии, - на 28,4, засоленных - на 12,0, заболоченных и переувлажненных - на 20,0 млн. га. Содержание гумуса в почвах России снизилось в среднем на 20%. Статистические данные, касающиеся правонарушений, также свидетельствуют об их стабильно высоком числе. За 1999 г. в России было выявлено около 200 тысяч нарушений земельного законодательства, в 2000 г. - 210 тысяч; в 2001 г. - 200 тысяч; в 2002 г. - приблизительно 150 тысяч нарушений (причем снижение количества выявленных правонарушений в 2002 г. произошло вследствие уменьшения количества проведенных проверок контролирующими органами в связи с переходом к новому законодательству).

Речь идет о двух видах земельных правонарушений: проектирование, размещение и ввод в эксплуатацию объектов, оказывающих негативное (вредное) воздействие на состояние земель, и загрязнение земель химическими и радиоактивными веществами, производственными отходами и сточными водами.

Под проектированием, размещением и вводом в эксплуатацию объектов, оказывающих негативное воздействие на состояние земель, понимаются действия, повлекшие нарушение нормативов, стандартов, режимов использования земель, заключение государственных экологических экспертиз и т.д., при принятии решений на указанных стадиях хозяйственного процесса.

Загрязнение земель можно рассматривать как проникновение в почву веществ, оказывающих отрицательное воздействие на ее химический состав [1].

Виды юридической ответственности: Дисциплинарная ответственность, ответственность по земельному законодательству, ответственность по гражданскому законодательству, Административная ответственность. Каждый из данных видов мы рассмотрим более подробно.

Гражданское и земельное законодательство. Одной из мер юридической ответственности, требующей совершенствования ее правового регулирования, является прекращение прав на землю как специаль-

ная земельно-правовая ответственность за правонарушения в области охраны и использования земель, урегулированная одновременно нормами и Гражданского, и Земельного кодексов РФ. Однако, несмотря на законодательное закрепление возможности изъятия у собственника земельного участка, используемого с нарушением законодательства, осуществление данной процедуры на практике в настоящее время невозможно по ряду причин [2].

Во-первых, ГК РФ устанавливает порядок изъятия участка ввиду его ненадлежащего использования, отсылая определение органа государственной власти или местного самоуправления, уполномоченного принимать решения об изъятии земельных участков по основаниям, предусмотренным ст. 284 и 285, а также порядка обязательного заблаговременного предупреждения собственников участков о допущенных нарушениях к земельному законодательству. Однако необходимо отметить, что в ЗК РФ нет специальной нормы об этом, а в ст. 44 содержится отсылка к гражданскому законодательству относительно порядка принудительного изъятия земельного участка у его собственника [4].

Некоторые авторы предлагают руководствоваться в таком случае по аналогии ст. 54 ЗК РФ, определяющей порядок принудительного прекращения прав на земельный участок лиц, не являющихся его собственниками. Представляется более верным согласиться со специалистами, категорично утверждающими, что правоприменитель не должен руководствоваться данной аналогией закона по следующим причинам. Решение по аналогии недопустимо, если она прямо запрещена законом или если закон связывает наступление юридических последствий с наличием конкретных норм. В рассмотренном случае такие конкретные нормы не приняты, а из иных норм специального закона (ЗК РФ) возможность расширительного толкования положений ст. 54 ЗК РФ не следует. Более того, представляется, что возможность принудительного прекращения права частной собственности на землю должна быть прямо предусмотрена федеральным законом. Использование аналогии закона в данном случае противоречит ст. 35 - 36 и 55 Конституции РФ.

Во-вторых, в соответствии с ЗК РФ процедура изъятия земельного участка должна обязательно включать в себя стадию привлечения нарушителей к административной ответственности за использование участка с нарушением законодательства, в то время как административным законодательством в настоящее время не предусмотрены такие составы земельных правонарушений, как нерациональное использование земли; использование земельного участка, предназначенного для сельскохозяйственного производства, с грубым нарушением правил рационального использования, приводящим к существенному снижению плодородия сельскохозяйственных земель либо к значительному ухудшению экологической обстановки. Также ни административное, ни земельное законодательство не содержат определения таких оценочных категорий, как "грубое" нарушение, "существенное" снижение плодородия, "значительное" ухудшение. Таким образом, не представляется возможным правильно квалифицировать совершенное правонарушение и привлечь собственника к ответственности.

В-третьих, способ прекращения права собственности, предусмотренный п. 2 и 3 ст. 286 ГК РФ, противоречит ч. 3 ст. 35 Конституции РФ, устанавливающей, что лишение любого лица принадлежащего ему имущества возможно только в судебном порядке. Вопреки данному принципу ст. 286 ГК РФ допускает возможность осуществления изъятия земельного участка ввиду его ненадлежащего использования путем издания соответствующим органом государственной власти или органом местного самоуправления решения о таком изъятии и последующего получения согласия собственника на его исполнение.

Обозначенная проблема, в свою очередь, порождает ряд вопросов. Например, может ли быть изъят за совершение земельного правонарушения не весь участок, а его часть, которая нерационально используется? Возможность прекращения прав на часть земельного участка допускается при его изъятии за выкуп для государственных или муниципальных нужд. В случае прекращения прав на землю как санкции за правонарушение было бы целесообразным аналогичное решение вопроса.

С принятием и вступлением в силу нового КоАП РФ многие проблемы административной ответственности за земельные правонарушения были решены. В Кодексе составы земельных правонарушений охватывают большинство прежних составов ЗК РСФСР 1991 г., а в ряде случаев излагают их в обобщенной форме. Предусматривается также ряд новых составов административных правонарушений в этой области, существенно увеличены размеры штрафных санкций, в число субъектов административной ответственности за земельные правонарушения, наряду с гражданами и должностными лицами, включены также и юридические лица

Земельный кодекс РФ предусматривает также дисциплинарную ответственность за совершение земельных правонарушений. Основанием привлечения к дисциплинарной ответственности является нарушение работником или должностным лицом трудовой дисциплины - совершение дисципли-

нарного земельного проступка, которым признается противоправное, виновное деяние, посягающее на земельный правовой порядок в сфере трудовой деятельности, причиняющее вред земельным ресурсам. Дисциплинарные взыскания могут применяться за нарушение земельного законодательства только к тем работникам, в чьи трудовые функции входит соблюдение земельно-правовых норм.

Объект правонарушения двойной:

- правила внутреннего распорядка
- правила использования земель.

Чтобы возложить на виновного дисциплинарную ответственность за нарушение земельного законодательства, необходимо идеальное совпадение дисциплинарного проступка и земельного правонарушения, т.е. неисполнение работником трудовой обязанности одновременно должно быть нарушением им земельного правового порядка (неисполнение земельной обязанности, возложенной законом на собственника земельного участка, землевладельца, землепользователя и арендатора).

Статья 75 ЗК РФ установила дисциплинарную ответственность должностных лиц и работников организаций, виновных в совершении земельных правонарушений, в случаях, если в результате ненадлежащего выполнения ими своих должностных или трудовых обязанностей организация понесла административную ответственность за проектирование, размещение и ввод в эксплуатацию объектов, оказывающих негативное (вредное) воздействие на состояние земель, их загрязнение химическими и радиоактивными веществами, производственными отходами и сточными водами.

К дисциплинарной ответственности могут быть привлечены как непосредственные исполнители работ, так и вышестоящие должностные лица, понуждавшие их к нарушению природоохранных требований.

Из текста ст. 75 Земельного кодекса РФ следует, что к дисциплинарной ответственности могут быть привлечены проектировщики, строители, члены рабочей группы по выбору земельного участка, члены комиссии по приемке объекта в эксплуатацию, другие должностные лица, виновные в нарушении земельного законодательства, которые состоят в трудовых отношениях с организацией, привлеченной к административной ответственности за нарушение этого законодательства, т.е. дисциплинарная ответственность этих лиц может наступить только после того, как организация, в которой они работают, уже привлечена к административной ответственности. Необходимо отметить, что данное положение свидетельствует о нарушении принципа недопустимости двойной ответственности за один совершенный проступок. Представляется, что, дисциплинарная ответственность должна наступать также во всех случаях совершения работником дисциплинарных проступков в области использования и охраны земель на основании Трудового кодекса РФ и уставов, положений о дисциплине, о трудовых обязанностях работников.

1. Таким образом, анализ норм Земельного кодекса РФ и Гражданского кодекса РФ показывает, что в настоящее время основания и порядок принудительного прекращения прав на земельные участки детально земельным законодательством не урегулированы и требуется значительная корректировка статей в целях их эффективного использования на практике.
2. За пределами Земельного кодекса РФ остался вопрос о возмещении убытков органами местного самоуправления в связи с принятием ими ненормативных актов и причинением в результате этого ущерба гражданам и юридическим лицам. В статье 61 Земельного кодекса РФ предусматривается возмещение убытков только органами государственной власти, издавшими такой акт, хотя название статьи таково: "Признание недействительным акта исполнительного органа государственной власти или акта органа местного самоуправления". Необходимо устранить данное несоответствие названия статьи ее содержанию.
3. В целях усиления эффективности дисциплинарной ответственности за правонарушения в области охраны и использования земель и обеспечения соблюдения принципа недопустимости двойной ответственности предлагается следующая редакция ст. 75 ЗК РФ: "Должностные лица и работники организаций, виновные в совершении земельных правонарушений, несут дисциплинарную ответственность в соответствии с трудовым законодательством"[6].
4. Существенным недостатком законодателя также является разбросанность статей о земельных правонарушениях по двум главам КоАП РФ и расположение их попеременно со статьями, относящимися к нарушениям в сфере других отраслей законодательства, что значительно усложняет их применение на практике.

5. Анализ законодательства и практики проведения проверок соблюдения природоохранного законодательства показал, что такой распространенный вид земельного правонарушения, как захламление земель, не нашел самостоятельного закрепления в КоАП [5].
6. Для выработки мер по предотвращению порчи земли, носящей длящийся характер, предлагается заимствовать опыт, например, законодательства Польши: на предприятие, загрязняющее землю, налагается предупредительный штраф, и если в установленный срок не принимаются меры к устранению правонарушения, на предприятие налагается повторный штраф, вдвое превышающий предупредительный; если и это не приводит к положительным результатам, оно штрафуется каждые полгода.

Список литературы

1. Боголюбов С.А. Защита экологических прав. – М., 2006. С. 12-22
2. Земельное право России. /Под ред. В.В. Петрова. – М., 2009. С. 137-150
3. Земельное право. /Под ред. проф. В.Х. Улюкаева. – М., 2002. С.189-195
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2017)
6. Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

КАРПОВА Ю. Д., ПИСЬМЕННЫЙ Е. В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KARPOVA Y. D., PISMENNIY E. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ШУТИТЬ ИЛИ НЕ ШУТИТЬ? ЮМОР В СТРУКТУРЕ ДЕЛОВОГО МЕЖКУЛЬТУРНОГО ОБЩЕНИЯ

TO JOKE OR NOT TO JOKE? HUMOR IN THE STRUCTURE OF BUSINESS INTER-CULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Статья рассматривает значение юмора в повседневной жизни и в рамках деловых переговоров. Анализируются причины непонимания юмора в ситуации межкультурного общения, формулируются правила успешного применения юмора в межкультурном пространстве. Юмор позиционируется как отражение ментальности представителей конкретной культуры.

Abstract

The article discusses the significance of humor in everyday life and in the limits of business negotiations. It analyzes the causes of misunderstanding humor in a situation of intercultural communication; it formulates the rules of successful usage of humor in intercultural space. Humor is being positioned as a reflection of mentality of a definite culture representatives.

Ключевые слова: юмор, деловая межкультурная коммуникация, деловые переговоры, межкультурное пространство.

Keywords: humor, business intercultural communication, business negotiations, intercultural space.

Смех и юмор занимают существенное место в жизни как отдельного человека, так и социальных общностей любого уровня. Они пронизывают все сферы жизни общества. Юмор, как мировоззренческое явление и форма коммуникаций, приобретает все большее значение в условиях современных тенденций глобализации и становления постиндустриального общества, утверждающего приоритеты ценностей толерантности, участия и солидарности.

Особым проявлением культуры общения, которая основывается на гармоничном сочетании интуиции, эмоций и интеллекта является культура юмора. Юмор – психологическая реакция на несовершенство или противоречивость определенного явления, другими словами, юмор – это интеллектуальная способность подмечать в явлениях их комичные, смешные стороны [5]. Чувство юмора связано с умением субъекта обнаруживать противоречия в окружающем мире.

Будучи культурным концептом, юмор обладает ценностными характеристиками, то есть, связан с ключевыми жизненными ориентирами. Юмор, по своей сути, есть один из самых удобных способов адаптации человека к меняющимся обстоятельствам, это реакция на неожиданное развитие событий, а также примирение с действительностью, причем с переживанием положительных эмоций, которые, как известно, способствуют укреплению здоровья человека. Таким образом, юмор – это органическая защитная характеристика человеческой психики, достаточно тонкий и сложный эмоциональный феномен, связанный с выживаемостью человека как вида, то есть, юмор связан с витальными ценностями человека [6].

С одной стороны, чувство юмора, а именно способность создавать и понимать смысл комического – сугубо индивидуальное свойство каждого. Зачастую шутки, кажущиеся смешными для одного человека, не вызовут никакой реакции со стороны другого или даже могут послужить причиной конфликта. С другой же стороны, юмор может быть культурно обусловлен, поскольку культура имеет определяющее значение в формировании отношения человека к действительности. Исходя из этого, можно сделать вывод, что юмор является одним из главных факторов в развитии межкультурной коммуникации. Во-первых, понимание национального юмора ведет к пониманию культуры в целом, а именно, присущих ей ценностей, особенности восприятия мира, поведения, отношения ее представителей к действительности. Во-вторых, важна прагматическая сторона данного вопроса, ведь при межкультурной коммуникации необходимо, чтобы между ее участниками было взаимопонимание. То, что в одной культуре может считаться отличным чувством юмора, в другой будет восприниматься как невежество. Смешная шутка для одних может быть попросту не замечена другими.

Существуют разные причины непонимания юмора при межкультурном общении:

1) **Незнание реалий данной культуры.** Примером может служить следующий анекдот:

«Нет ну это же надо, быть такими жадными!» думал инспектор Иванов, смотря на пристегнутых водителей, вежливо пропускающих пешеходов.

Чтобы иностранец понял это анекдот, ему пришлось бы объяснить, что сотрудники русской полиции, контролирующие дорожное движение постоянно берут взятки с нарушителей и что в данной шутке обыгрывается парадокс: правила не нарушаются, а тот, кто отвечает за порядок на дорогах, недоволен, поскольку не может получить с этого прибыль.

2) **Юмор основан на игре слов.** Только очень глубокое знание языка заставит иностранца улыбнуться в ответ на подобные анекдоты:

Больной нуждается в уходе врача. И чем быстрее уйдет врач, тем лучше.

Или другой пример:

В ресторане посетитель спрашивает у официантки:

– Это курица?

– Нет, это кушается.

3) **Непонимание тех или иных принятых в культуре норм.** Пример:

Пошли мужики на рыбалку. А водку забыли.

Русский человек посмеется над этой ситуацией, она покажется ему маловероятной и комичной, поскольку известно, что без употребления алкоголя не обходится ни один поход на рыбалку; иностранец не увидит здесь никакого анекдота.

4) **Непонимание глубинных ценностей соответствующей культуры.**

Пациентка на приеме у психолога:

– Доктор, мы с мужем никогда не ссоримся.

– Странно. Значит, вы не созданы друг для друга.

У представителей других, особенно западной, культур русское «милые бранятся – только тешатся» вызовет, скорее всего, недоумение. Не встретит сочувствия и следующая «народная мудрость»:

«Чем ленивее человек – тем больше его труд похож на подвиг.»

В культурах, где особенно ценится предприимчивость и деловитость, лень особенно осуждается, поэтому о «подвиге» ленивого человека и речи быть не может.

В каждой культуре имеются свои «любимые» темы для шуток и свои персонажи. У нас это и Вовочка, и «новый русский», и Штирлиц, и другие. Австралийцы любят шутить про новозеландцев, а

также про погонщиков и стригалей овец, живущих в отдаленных местностях. Американцы – про политиков и адвокатов [4].

Многие темы, например, взаимоотношения с тещей, чрезмерное богатство и чрезмерная бедность, жадность и скупость, мотовство и другие характеристики поведения, универсальны для большинства стран.

Однако, не следует полагать, что абсолютно все шутки одной культуры будут недоступны пониманию в другой. Примером может служить хотя бы тот факт, что в разных странах смотрят зарубежные комедии и, самое главное, смеются над ними. Иногда шутки трактуются в разных культурах по-своему, не так как замышлялось создателями, но все равно вызывают смех. Зачастую представители другой культуры понимают смысл шутки, но не находят ее смешной [1].

Таким образом, чтобы понять шутку, необходимо обладать определенными базовыми знаниями: в первую очередь это знание языка, стереотипов, определенных реалий, особенности национального характера и т.д. Однако, далеко не всегда понимание смысла шутки ведет к ее положительной оценке.

По мере растущей глобализации бизнеса, деловые люди встречаются все чаще, и все ближе узнают друг друга. Переговоры – ответственный процесс, где одно слово может изменить исход встречи. Главное в переговорах – четкое понимание поставленной цели оппонента. Их надо проводить на позитивной волне, искать и находить нестандартные способы достижения желаемой цели. В ходе деловых переговоров решаются серьезные вопросы крупных компаний, финансовых вложений, судьбы многих людей. Участники этого процесса должны обладать:

- 1) остроумием;
- 2) изощренностью мысли;
- 3) чувством юмора, слова и меры;
- 4) образованностью;
- 5) ощущением всегда быть услышанным [6].

Совершенно естественно, что, когда один из собеседников старается завязать более тесные отношения с иностранцем, он стремится уйти от излишне серьезного тона и создать более непринужденную атмосферу. Расположить к себе слушателя во многих ситуациях помогает обмен шутками. Хорошим началом может послужить рассказ о забавном случае, когда герой попадает в неловкую ситуацию, испытывая дискомфорт и смущение.

Юмор в деловых переговорах относится к числу проверенных приёмов, облегчающих переговорный процесс. Он «разряжает» напряженную ситуацию, происходит изменение обстановки из рабочей в более непринужденную. Обычным проявлением юмора во время переговоров служит анекдот – это короткий смешной рассказ, обычно высмеивающий кого-либо, что-либо, главный смысл и юмор которого понимаешь лишь в самом конце [3].

При этом следует отметить два наиболее важных момента:

- 1) анекдот, создавая повод для смеха, сближает собеседников, устанавливая при этом доверительную обстановку;
- 2) своевременно рассказанный анекдот подчёркивает чувство юмора собеседника и способствует сближению с оппонентом.

Перед любой встречей необходимо собирать информацию о тех людях, с которыми будут вестись переговоры. Информация должна быть разнообразной, важны все тонкости. Имея информацию о человеке важно сделать прогноз, насколько уместно использование юмора в разговоре с ним, какой именно юмор может быть воспринят им хорошо, а какой категорически не уместен.

Крайне важно соблюдать некоторые правила:

- 1) завоевать расположение малознакомых людей, чтобы они могли стать в ближайшем будущем партнёрами по бизнесу;
- 2) смеяться над анекдотами, рассказанными собеседником;
- 3) соблюдать аккуратность с анекдотами на политическую, религиозную тему;
- 4) избегать национальной, расовой тематики;
- 5) не употреблять чёрный юмор;
- 6) не применять ненормативной лексики [5].

Однозначно, немного юмора в переговорах может принести безусловную пользу: ускорить ход обсуждения, вывести из тупика, раскрепостить партнера и вызвать его доверие к себе. Однако у

него есть и обратная сторона, часто связанная с большим риском. То, что кажется забавным представителям одних стран, может оказаться совершенно непонятным для их собеседников. Культурные и религиозные различия приводят к тому, что над одной и той же шуткой смеются далеко не все. Нельзя с уверенностью сказать, что человек посчитает действительно забавным. Если все ценности относительны и обусловлены культурой, то юмор, терпимость и даже сама истина не исключение.

Юмор в деловых переговорах не должен превращаться в самоцель и развлечение партнера. Решение важных вопросов – самое главное в переговорном процессе, а умелое и точное применение юмора поможет в ведении деловых переговоров. Следует помнить, что неуместный смех чаще всего является проявлением смущения, нервозности и даже презрения.

Подводя итоги, хочется отметить, что юмор, как один из видов языковой деятельности человека, является важной стороной межкультурной коммуникации, поскольку в нем отражается ментальность представителей данной культуры. Он может как объединять, так и отдалять представителей разных культур друг от друга. Понимание юмора собеседника – ключ к успешной коммуникации [2].

Юмор является одной из важнейших составляющих культуры, пронизывающей все сферы жизни и представляющей необыкновенную ценность для ее представителей. Юмор – своеобразная разрядка, способ «выпустить пар», так необходимый для сдержанных деловых переговоров. Следует помнить, что условием правильного применения юмора в пространстве делового межкультурного общения должна быть готовность иностранца воспринять и понять шутку, что оказывается довольно сложно, особенно для тех, кто незнаком со скрытыми правилами поведения данной культуры.

Список литературы

1. Герман, Н. Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
2. Герман, Н. Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. - № 1 (33). – С. 55-60.
3. Гриних Е.В. Структура межкультурной компетентности современного руководителя / Е.В. Гриних, Е.В. Письменный // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов – Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2015. – Книга 2. – С. 313-316.
4. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
5. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
6. Юмор и межкультурная коммуникация [Электронный ресурс] / Культура сегодня : [Сайт]. – Россия : [б.и.], 2016. – Режим доступа: <http://www.todayculture.ru/tcors-449-1.html>

КОМАРОВА М.Е., МАХМУТОВА Л.Г.

Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет, г. Челябинск

KOMAROVA M.E., MAKHMUTOVA L.G.

South-Urals State Humanitarian-Pedagogical University, Chelyabinsk

РОЛЬ РЕГУЛЯТИВНЫХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДЕЙСТВИЙ В ПРОЦЕССЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНИКА

THE MEANING OF REGULATIVE UNIVERSAL EDUCATIONAL SKILLS IN THE PROCESS OF PRIMARY SCHOOL PUPIL'S EDUCATIONAL ACTIVITY

Аннотация

Перемены, происходящие в современном обществе, требуют совершенствования всех сфер человеческой жизнедеятельности, в том числе образования. Младшему школьному возрасту стоит уделить особое внимание, так как именно в начальных классах закладывается структура универсальных учебных действий. В статье представлена сущность регулятивных универсальных учебных действий и их роль в процессе учебной деятельности младшего школьника.

Abstract

Changes in modern society demand improvement of all spheres of human activity, including education. It's very important to give attention to the primary school age, just because it's building the structure of universal educational skills in primary school. The article gives the essence of regulative universal educational skills and describes their role in the process of primary school pupil's educational activity.

Ключевые слова: регулятивные универсальные учебные действия, младший школьник.

Keywords: regulative universal educational skills, primary school pupil.

Разработка концепции развития универсальных учебных действий в системе общего образования отвечает новым социальным запросам, отражающим переход России от индустриального к постиндустриальному информационному обществу, основанному на знаниях и высоком инновационном потенциале. В состав универсальных учебных действий, наряду с личностными, познавательными, коммуникативными, входят регулятивные.

В Толковом словаре русского языка даётся следующее определение регуляции: «Регуляция – упорядочение, нормализация» [3].

Развитие регулятивных универсальных учебных действий связано с формированием воли ребёнка. Волевое действие совершается по собственному решению человека, оно является осознанным и намеренным. Волевое действие имеет несколько ступеней своего развития.

Первая ступень – постановка цели. Человек ставит цели для того, чтобы удовлетворять свои потребности. При этом мотивы человека могут соответствовать или не соответствовать цели. Так происходит конфликт мотивов. При совпадении мотива и цели человеку требуется малое усилие воли. Например, чтобы утолить жажду, необходимо выпить воды.

Вторая ступень – мысленное планирование. При выборе средств неизбежно приходится учитывать принятые в обществе определённые нормы поведения.

Третья ступень – исполнение действия. На этой ступени человек преодолевает не только внутри личностные трудности, как при конфликте мотивов, но и различные внешние факторы, которые препятствуют достижению поставленной цели. Именно на этой ступени определяется характер воли человека – сильная или слабая воля [1, с. 217-218].

Целенаправленность и планомерность управления ребёнком своей деятельностью и поведением обеспечивают его психологическую готовность к произвольности действий. Произвольность выступает в роли умения ребёнка строить свое поведение в соответствии с определёнными эталонами и правилами, действующими в обществе. Воля помогает ребёнку осуществлять планирование, контроль и коррекцию совершаемых действий с помощью определённых средств.

В младшем школьном возрасте происходит активное формирование воли ребёнка. Этому способствует содержание образовательных программ, которые, в свою очередь, соответствуют требованиям федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования. В образовательном стандарте развитие волевых качеств ребёнка отражается в планируемых результатах – универсальных учебных действиях (УУД), которые должны сформироваться у выпускника начальной школы. Функция регулятивных УУД – организация учащимся своей учебной деятельности.

К регулятивным универсальным учебным действиям относятся: целеполагание – постановка учебной задачи; планирование – определение последовательности промежуточных действий в соответствии с поставленной целью; прогнозирование – предвосхищение результата деятельности; контроль своей деятельности; коррекция – внесение необходимых дополнений и корректив в план действий в учебном процессе; оценка – выделение качества и уровня усвоения; саморегуляция – способность к мобилизации волевого усилия, мотивация к преодолению препятствий [2].

Начальное образование предполагает развитие у ребёнка таких качеств, как саморегуляция, самооценка и принятие ответственности за свои поступки и решения.

Формирование регулятивных универсальных учебных действий происходит на всех без исключения предметах начальной школы, а также в рамках внеурочной деятельности. Наше внимание привлечено к особенностям организации процесса формирования этих действий на уроках математики при изучении табличного умножения. Данная тема отличается особым значением, поскольку знание таблицы умножения позволит в дальнейшем осуществлять как устными, так и письменными вычислительными приемами, в том числе внетабличного умножения и деления. Организовать процесс осмысления таблицы умножения призван педагог. Но при этом следует учесть, что при постановке учебной задачи, определении последовательности промежуточных действий в соответствии с поставленной целью, предвосхищении результата деятельности обучающиеся начальной школы не являются пассивными участниками процесса, они задействованы в нем. При проверке усвоения данной темы активность младших школьников может возрасти (проверку можно организовать в парах; или же один человек работает у доски, остальные – в тетрадях, далее происходит проверка и т.д.).

Мы планируем в дальнейшем проверить, насколько успешно можно формировать у младших школьников регулятивные универсальные учебные действия при изучении табличного умножения с опорой на предложенные нами методические рекомендации.

Таким образом, регулятивные универсальные учебные действия – это комплекс планируемых результатов, основой которых является деятельность ребёнка, базирующейся на произвольных действиях, их упорядочивании и нормализации. Функция регулятивных УУД – организация обучающимся своей учебной деятельности. Роль регулятивных универсальных учебных действий в образовательном процессе младшего школьника значительна и касается различных сторон организации успешного учебного процесса: планирования, контроля и оценки своей деятельности; определения, сохранения и следования целям; адекватного восприятия полученных оценок.

Список литературы

1. Дубровина И.В., Данилова Е.Е., Прихожан А.М. Психология: учебник для студ. сред. пед. учеб. заведений / И.В. Дубровина, Е.Е. Данилова, А.М. Прихожан. – М.: Изд. центр «Академия», 1999.
2. Лысенко Н.И. Регулятивные универсальные учебные действия: понятие регулятивных учебных действий, их функций: соц. сеть работников образования nsportal.ru [Электронный ресурс] / Н.И. Лысенко. – URL: <http://nsportal.ru/shkola/raznoe/library/2015/02/05/regulyativnye-universalnye-uchebnye-deystviya> (дата обращения: 25.12.2016).
3. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]: словарь русского языка с поддержкой полнотекстового поиска и морфологии слов. URL: <http://www.vedu.ru/expdic/102581/> (дата обращения: 25.12.2016).

КОМПАНЦОВА Л.М., КОВШОВ И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOMPANTSOVA L.M., KOVSHOV I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕНАСЕЛЕНИЯ ЗЕМЛИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

ECONOMIC PROBLEMS OF OVERPOPULATION OF THE EARTH: CAUSES AND CONSEQUENCES

Аннотация

В статье рассматривается степень влияния резкого роста населения Земли за последние два века на мировую экономику, а также дается прогноз на дальнейшее развитие общества. Оценивается данный факт как одна из глобальных социально-экономических проблем, борьба с которой необходима повсеместно. И в связи с чем в заключении темы предлагаются различные методы ее решения.

Abstract

The article discusses the degree of influence of sharp growth of world population over the last two centuries on the world economy, and also gives a forecast on the further development of society. Evaluated this fact as one of the global socio-economic problems to be combated are needed everywhere. And therefore in conclusion, the theme offers various methods for its solution.

Ключевые слова: Демография, перенаселение Земли, социально-экономические проблемы.

Keywords: Demographics, the overpopulation of the Earth, socio-economic problems.

В 1804 г. в обществе жило немного меньше одного миллиарда людей, и для того чтобы данный коэффициент удвоился, понадобилось полных 123 года, дойдя двух миллиардов в 1927 г. Далее статистика по этим данным стремительно увеличивалась: к началу 1959 г. количество жителей возросло до 3-х млрд, а к 1974 г. — уже до четырех. В 1987 г. на земле жило более 5 млрд населения, а в 1998-м — 6. И в целом к нынешнему дню, людская популяция дошла до отметки 7,2 миллиардов. Многочисленные специалисты дают прогноз развития экспонентного увеличения жителей и в перспективе, то что в окончательном результате повергнет к недостатку ресурсов и продовольствия с целью укрепления стандартного существования целой людской популяции [3, стр. 23].

30 сентября 2016 года Межправительственный комитет по охране всемирного культурного и природного наследия или кратко Комитет всемирного наследия в связи с изменением атмосферного климата разместил доклад, в котором кроме представления данных об имеющихся на сегодняшний день ресурсах общества, а также специалисты в 95% случаев пришли к общему мнению, о том, что наличие такого количества жителей нашей планеты на сегодня постепенно приводит к истощению территорий земли. Принимая во внимание, что, согласно мониторингам, к 2050 г. количество жителей нашей планеты возрастет вплоть до 9,7 миллиардов человек, а к началу XXII века население планеты достигнет 11,2 миллиардов. Из чего можно сделать вывод, что к окончанию столетия приблизительно 20% жителей всей Территории станут чувствовать недостаток продовольствия и особенно остро возникнет вопрос о дефиците пресной воды. А Мировое учреждение управления гидрофитными ресурсами, проведя ряд исследований, вычислило, что ранее к 2025 г. приблизительно 1,8 миллиардов человек станут проживать в зонах, где пресная вода пребывает в серьезнейшем недостатке [2].

Рассматривая данные цифры более подробно можно спрогнозировать приблизительный рост населения в скором времени однако реальные цифры могут оказаться значительно больше или наоборот слишком незначительны, в зависимости от различных факторов, влияющих на здоровье, а соответственно и на качество жизни граждан, например, такие как доступ к средствам по контролю рождаемости, младенческая смертность и средняя продолжительность жизни на земле, которая намного возросла с 48 лет в 1950 году вплоть до 69 лет в нынешний период.

Среднемировой коэффициент рождаемости (число детей в расчете на одну женщину) рассчитывается на нынешний период приблизительно в 2,5. Демографы оценивают, что уровень воспроизводства населения эквивалентен коэффициенту в 2,2, а для бедных территорий намного ниже, учитывая большую детскую и подростковую смертность и значительное число смертей присущее в основном на стадии родов. Получается, что если рассматривать на деле среднемировой коэффициент только незаметно побеждает норму воспроизводства, который говорит о достаточно сдержанных темпах роста в глобальном масштабе. Впрочем, в беднейших странах Африки коэффициент рождаемости гораздо выше — 4,4, в Африке южнее Сахары (АЮС) в сумме достигает 5,2. Таким образом, экспоненциальные темпы роста для нынешнего периода мы замечаем только в беднейших уголках планеты. Разброс данного показателя, несомненно, ошеломляющий и варьируется около минимального коэффициента от 1,2 в Боснии и Герцеговине до максимального 7,6 в Нигере.

В развитых государствах по последним данным проживает около 1 млрд людей, в то время как в менее развитых странах в целом не более 5,9 млрд человек. Следовательно, уже к середине столетия — это соответствие может измениться начиная от 1,3 млрд и вплоть до 8,4 млрд. Таким образом, к 2050 году почти 86% населения земли будут жить в развивающихся государствах и странах третьего мира [1, стр.28].

Важно принимать во внимание повсеместно большие темпы урбанизации, которые согласно анализам специалистов приближаются к тому, что участки муниципальных земель увеличатся в два раза к 2050 г. Иными словами приблизительно 10–15% территории земли, применяемой на сегодняшний день с целью удовлетворения сельскохозяйственных потребностей, станут переданы в выгоду населенных пунктов, то что, безусловно, уменьшит область аграрных угодий в массовом масштабе [1, стр.36].

Теперь количество жителей возрастает, однако темпы прироста населения, скорее всего, замедлятся. На основании оценки специалистов-демографов, нынешнюю степень рождаемости в Индии – 2,6 ребенка на 1 женщину – к 2025 году государство должно снизить до 2,1, а к 2035-му вообще до 1,8, что и приведет к такой ситуации. Похожая динамика характерна и для других развивающихся стран, кроме Южной Африки. Несомненно, значительную роль также играет Китай с внушительным количеством своих граждан и в связи с этим проводимой особой демографической политикой в своем государстве под названием «Одна семья – один ребенок». Китай был вынужден законодательно ограничить размер семьи в 1970-х годах, когда стало понятно, что огромное количество людей перегружает земельные, водные и энергетические ресурсы страны. После того как среднее количество детей, рожденных одной женщиной в течение жизни, в Китае снизилось с 5,8 до 1,8 правительство решило внести поправки в Закон о населении и планировании семьи, в соответствии с которыми начиная с 1 января 2016 года все жители Китая независимо от определенных условий вправе иметь двух детей в семье.

За практически полувековой период достаточно жестких ограничений существенных изменений не наблюдалось, теперь же по прогнозам специалистов в результате этого решения ожидается появление до 3 млн детей дополнительно каждый год. Тем временем численность населения Европы, России и большинства латиноамериканских территорий систематически сокращается. Так относительно недавно в 1980 году средний возраст населения Западной Европы был равен 34, а к 2015-му, соответственно данным отдела народонаселения ООН, он увеличился до 47 лет, что говорит о постепенном снижении количества трудоспособного населения. На основании чего можно предположить грядущее сокращение жителей Европы приблизительно на 14 миллионов уже к началу 50-х гг. XXI века. Степень фертильности во Франции, Скандинавии и Великобритании теперь в среднем составляет 1.9, который на много меньше, чем в США – 2.1.

В Италии и других странах средиземноморского бассейна коэффициент фертильности (плодовитости) очень низкий. Если для Северной Европы ситуацию можно рассматривать как достаточно сложную, то для всех остальных в Европе позитивных надежд не просматривается. На основании имеющихся данных не трудно сделать вывод о том, что условно большая предполагаемая и в дальнейшем степень рождаемости в Северной Европе возможно позволит сохранить нулевой баланс уровня рабочей силы с настоящего времени и до 2050 года, а вот трудоспособные жители в странах средиземноморского бассейна сократятся до 22%, в Германии и Центральной Европе – до 29%. Такая ситуация непременно увеличит налоговую нагрузку на людей, которые работают на поддержание социальных гарантий для пенсионеров для обеспечения нынешнего уровня. Речь здесь идет, несомненно, о естественном приросте населения без учета миграции [4, стр.18].

И, тем не менее, многие ученые считают проблему перенаселения выдуманной и имеют при этом свои оптимистические прогнозы дальнейшего развития человечества. Однако оценивая динамику интенсивного прироста населения за последние десятилетия, а также принимая во внимание факт снятия ограничений рождаемости в Китае, можно с уверенностью сказать, что население планеты и в дальнейшем будет возрастать от года к году. В связи с этим возникают отдельные негативные аспекты перенаселения: проблема нехватки пресной воды, проблема ограниченности продовольственных товаров, сокращение сельскохозяйственных угодий, проблема обеспеченности топливно-сырьевыми и энергетическими ресурсами, проблема загрязнения окружающей среды и изменения климата, избыток рабочей силы и обнищание населения и др.

По расчётам американского профессора Денниса Медоуза (2004 г.), автора доклада «Пределы роста» об исчерпании ресурсов, при разумном и согласованном ведении мирового хозяйства, жёсткой экономии ресурсов и планировании семьи на государственном уровне, теоретически возможна стабилизация населения Земли на уровне 8 млрд человек. Лишь в этом случае экосистемы и ресурсы планеты смогут длительное время стабильно поддерживать существование всего населения. При этом, по мнению Д. Медоуза, грядущее глобальное снижение среднего уровня жизни неизбежно [5, стр. 40–41]. С помощью математического моделирования Д. Медоуз исследовал несколько десятков вариантов развития человечества и потребления им ресурсов в XXI веке. В результате, он пришёл к выводу, что если в ближайшее время не произвести «серьезную коррекцию» потребления человечеством при-

родных ресурсов, то крах человечества в той или иной форме (социально-экономической, экологической и т. п.) будет неизбежен и «наступит он еще при жизни нынешнего поколения»[5, стр. 32].

Таким образом, можно сделать вывод, что на данный момент угроза перенаселения планеты действительно существует. Значит необходимо искать пути решения сложившейся демографической проблемы. Борьба с перенаселением планеты может осуществляться с помощью стимулирующей политики. Заключается она в социальных изменениях различного рода. Так, например одиноким людям могут быть предоставлены преимущества в виде налоговых льгот, жилья и т. д. Такая политика, несомненно, увеличит количество людей, отказавшихся от решения заключить ранний брак. Для женщин необходима система предоставления работы и образования, позволяющих повысить интерес к карьере и, наоборот, снизить интерес к преждевременному материнству. Также необходима повсеместная легализация аборт. Именно такими методами может быть отсрочено перенаселение планеты, но возможны и другие концепции. И несмотря ни на что самым главным является понимание необходимости общественных перемен иначе демографическая проблема по-прежнему останется серьезным вызовом для всего человечества.

Список литературы

1. Д. Медоуз, «За пределами роста», Мск., «Прогресс», 2014
2. Население стран мира (прогноз) [Электронный ресурс]: Википедия. — [https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_стран_мира_\(прогноз\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_стран_мира_(прогноз)), Режим доступа: свободный
3. Журнал «Курьер», №85, «История с демографией», Владимир Гаков, 2015
4. Журнал «Природа», №6, «Существуют ли биологические механизмы регуляции численности людей?», В.Р. Дольник, 2016
5. Д. и Д. Медоуз. Пределы роста. 30 лет спустя / Limits to growth. The 30-year update. — М.: Академкнига, 2007.

КОМПАНЦОВА Л.М., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOMPANTSOVA L.M., SOGLAEV V.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА АНТИКОРРУПЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

PROBLEMS OF IMPROVEMENT THE CONCEPTUAL APPARATUS OF ANTI-CORRUPTION LEGISLATION

Аннотация

В статье рассматривается понятийный аппарат проблемы коррупции как негативного социального явления, поразившего все сферы жизнедеятельности и оказывающего существенное влияние на развитие нашего государства.

Abstract

The article discusses the conceptual framework of the problem of corruption as a negative social phenomenon that affected all spheres of life and has a significant impact on the development of our state.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, понятие.

Keywords: corruption, countering corruption, definition.

Безусловно, проблема коррупции является одной из глобальных проблем современного общества и мира в целом, так как затрагивает все сферы жизнедеятельности, включая государственное управление, правоохранительные органы, здравоохранение и образование. К сожалению, на сегодняшний день тема коррупции актуальна и в России, так как, несмотря на значительное снижение уровня коррупции за последнее десятилетие, Российская Федерация по данным за 2016 год, опубли-

кованным сайтом «Go To Road», находится в числе 40 наиболее коррумпированных стран мира, наравне с такими государствами как Нигерия, Ливан, Киргизия, Иран и Камерун [8].

Учитывая данную сложившуюся ситуацию, борьба с коррупцией, поиск новых путей решения данной проблемы должны стать первоочередными задачами не только государства, общества, но и отдельных граждан, так как успех в противодействии коррупции, может быть, достигнут лишь при их совместных скоординированных усилиях.

Эффективная борьба с этим негативным явлением невозможна без достаточно полного и точного знания основной терминологии соответствующей сферы, следовательно, целью данной работы является выявление соответствия содержания понятий «коррупция», «противодействие коррупции» сущности этих сложных социально-правовых явлений.

На сегодняшний день к формулированию понятий предъявляются следующие методические требования:

- требование научности;
- требование доступности;
- требование соизмеримости (объём определяемого понятия должен быть равен объёму определяющего понятия). Нарушение данного требования ведёт либо к очень широкому, либо к очень узкому определению;
- определение не должно содержать порочного круга;
- определения должны быть ясными, точными, не содержать метафорических выражений;
- требование минимальности [5, стр. 75].

На основании изложенного нами был проведен анализ ранее указанных понятий. В результате которого мы определили, что этимологический термин «коррупция» (лат. corruptio) происходит от греческого слова, означавшего «грязь» и имеет более десятка значений, среди которых: портить воду, расстраивать дела, растрачивать состояние, губить свободу, развращать молодежь, фальсифицировать результаты и др. [4, стр. 53]

В современной научной литературе существует множество определений понятия «коррупция». Её рассматривают в нескольких аспектах. Так, например, с политической точки зрения «коррупция» – это прямое использование должностным лицом своего служебного положения в целях личного обогащения; как правило, сопровождается нарушением законности [6].

В экономической сфере деятельности понятие «коррупция» рассматривается как подкуп (дача взятки) в целях оказания влияния на политиков, государственных служащих и других должностных лиц [7].

Однако для граждан Российской Федерации наряду с вышеперечисленными понятиями существует в Федеральном законе «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ и общее легальное определение коррупции, в соответствии с которым «коррупция» – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение вышеуказанных деяний от имени или в интересах юридического лица [1].

Так в связи с не совсем удачным по многим причинам определением, данным в настоящем Федеральном законе, не всегда удастся применить соответствующую норму права за совершенное деяние. В частности, выгода имущественного характера, о которой идет речь в Законе, может заключаться в деньгах, ценностях, ином имуществе или услугах имущественного характера, иных имущественных правах. В силу этого какие-либо другие составляющие, напрямую относящиеся к выгоде, теоретически не предусматриваются. Следовательно, упомянутая выгода по своему составу практически ничем не отличается от предметов коммерческого подкупа и взятки – денег, ценных бумаг, иного имущества, услуг имущественного характера, иных имущественных прав (ст. 204, ст. 290 Уголовного кодекса Российской Федерации). При этом сами понятия «имущество», «услуги имущественного характера», «имущественные права» ни в Федеральном законе «О противодействии коррупции», ни в Уголовном кодексе Российской Федерации не раскрываются, что в значительной степени затрудняет работу правоохранительных органов.

Однако не стоит забывать, что проблема коррупции является глобальным явлением и поэтому определение ей дается не только в отдельно взятом государстве, но и всемирными организациями, например, такой как Организация объединенных наций (далее ООН), которая 31 октября 2003 года подписала первый международно-правовой документ против коррупции под названием «Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции» (далее Конвенция ООН), где четко определены основные понятия, принципы и меры противодействия коррупции. Несмотря на отсутствие конкретизированного понятия «коррупции» в данной Конвенции ООН, ее значимость ни коим образом не умаляется, так как в главе III настоящего документа имеются более расширенные понятия всевозможных преступных действий должностных лиц, что позволяет повышать эффективность работы существующих институтов в области разработки и проведения политики по противодействию и предупреждению коррупции, а также развивать сотрудничество по борьбе с коррупцией на международном и региональном уровне [2].

Как ни странно, но в отличие от «коррупции» такого многообразия определений «противодействия коррупции» в российском законодательстве не существует. Единственным источником четко его определяющим по-прежнему является Федеральный закон №273-ФЗ от 25.12.2008 г. «О противодействии коррупции» в соответствии, с которым под противодействием коррупции понимается деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий:

- а) по предупреждению коррупции, в том числе по выявлению и последующему устранению причин коррупции (профилактика коррупции);
- б) по выявлению, предупреждению, пресечению, раскрытию и расследованию коррупционных правонарушений (борьба с коррупцией);
- в) по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

Безусловно, понятие является полным и четким и на первый взгляд может показаться отражающим всю сущность принятия необходимых мер противодействию коррупции, но оно лишь в общих чертах отражает основные задачи всех задействованных субъектов, в то время как в Конвенции ООН (глава II) наиболее подробным образом прописаны все основные задачи и даже необходимые действия по предупреждению и противодействию коррупции.

Однако Россия, наряду с другими странами подписавшая Конвенцию ООН против коррупции (09.12. 2003 г.), 8 марта 2006 года ратифицировала ее Федеральным законом № 40-ФЗ «О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции», содержащим заявления по отдельным статьям и пунктам, по которым Россия обладает юрисдикцией и обязательностью для исполнения. В этот список не вошли, например[3]:

- ст.20 «Незаконное обогащение»;
- ст. 26 «Ответственность юридических лиц»;
- ст. 54 «Механизмы изъятия имущества посредством международного сотрудничества в деле конфискации»;
- ст. 57 «Возвращение активов и распоряжение ими».

И такой факт, согласия лишь по некоторым пунктам с международным сообществом, на наш взгляд, несомненно, играет немаловажную роль для дальнейшего развития нашей страны как правового государства. Проблема коррупции является комплексной проблемой и соответственно подход к ее разрешению так же должен быть целостным, а не проявлением частичной борьбы по отдельным вопросам.

Подводя итог, можно сказать, что действующее законодательство и система мер в области противодействия коррупции в Российской Федерации теоретически способны вести действенную борьбу с этим социально-правовым явлением, угрожающим не только осуществлению конституционных, демократических принципов построения правового государства, но и экономической и национальной безопасности страны.

Вместе с тем не стоит забывать, что коррупция, постоянно меняясь, принимает новые более замысловатые формы и виды. В связи с этим необходимо регулярное совершенствование законодательства, которое существенным образом оказывает влияние на процессы предотвращения коррумпированности общества. Таким образом, главным фактором результативности этих мер, как и прежде, является условие эффективного применения данного законодательства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»
 2. Конвенция ООН против коррупции от 31.10.2003 г.
 3. Федеральный закон от 08.03.2006 г. № 40-ФЗ «О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции»
 4. Государственная политика и управление: учебник: в 2 ч. / Л. В. Сморгун, А. П. Альгин, И. Н. Барыгин [и др.]; под ред. Л. В. Сморгунова. – Ч. 1: Концепции и проблемы государственной политики и управления. – М.: РОССПЭН, 2006.
 5. Логика: Учебное пособие. / Д. А. Гусев – М.: Прометей, 2012.
 6. <http://dic.academic.ru/> – Политология. Словарь.
 7. <http://dic.academic.ru/> – Экономический словарь.
- <http://gotoroad.ru/best/corruption/> – Собираемся в Дорогу – Информационный портал / Рейтинг стран по уровню коррупции 2016

КРАЙНОВА Д.В., КОВШОВ И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRAINOVA D.V., KOVSHOV I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КИТАЙСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ. ВЗГЛЯДЫ НА РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

THE CHINESE MODEL OF DEVELOPMENT. VIEWS ON REFORMING THE ECONOMIC SYSTEM

Аннотация

Трудно представить современную экономику без Китая, обладающую огромным потенциалом развития. Это государство прошло путь от беднейшей страны до мирового лидера, благодаря грамотному реформированию системы. Своей уникальностью Китайский путь развития привлекает внимание многих ученых, политиков и экономистов. В статье представлена сущность проведенных реформ и положение постреформенного Китая.

Abstract

It is difficult to imagine a modern economy without China, has huge development potential. This state has gone from the poorest countries to the world leader, thanks to competent to reform the system. Its unique Chinese path of development has attracted the attention of many scientists, politicians and economists. The article presents the essence of the reforms and the situation of China.

Ключевые слова: Китайская экономика, модель Китайского развития, реформы в Китае.

Keywords: The Chinese economy, the Chinese model of development, reform in China.

На сегодняшний день Китай позиционирует себя как одну из крупнейших держав мира, имеющую сильную экономику и большой потенциал для развития. Роль страны в мирохозяйственных связях динамично повышается, позиции в международных рейтингах стремятся к лидирующим строчкам. Огромные успехи Китая на сегодняшний день вынуждены признавать все без исключения. Однако, когда китайские коммунисты оказались у власти, Китай являлся одной из беднейших стран мира, которая почти полностью была разгромлена японской интервенцией и длительным периодом гражданской войны.

Аналитики всего мира все тщательнее и более кропотливо изучают сущность реформирования китайской экономики, принципы и положения в целях выявления подлинных причин стремительного развития экономики этой страны с периода, когда началось реализация новой стратегии, первоначально основанной на принципиальных положениях Дэна Сяопина.

Особенности этой стратегии заключались в сосредоточении общественных сил на созидании нечто нового, в управлении процессом реформаторских преобразований посредством образованного и многочисленного аппарата компартии, в формировании сложной финансово-банковской инфра-

структуры рынка и системы сложнейшей законодательной базы, призванной регулировать новую экономическую систему [1, с. 308–312].

Китайские реформаторы учитывали опыт развитых стран Запада, Японии, советский опыт нэпа 1920-х гг. Идея сохранения основных высот в экономике под контролем государства в слиянии с капитализмом была талантливо разработана и применена китайской властью в качестве основного элемента в строительстве рыночной системы и нового типа китайской смешанной экономики.

Однако национальные особенности страны и интересы общества занимали не менее важное место при созидании новой экономики. Рынок рассматривался не как цель, а как средство для достижения основной цели, которая заключалась в непрерывном повышении уровня жизни населения, поэтому государству было важно, чтобы граждане наблюдали постепенный, однако постоянный рост своего материального благополучия. "Переходить реку, нащупывая брод" – высказывание Дэн Сяопина, которое стало главным принципом огромных преобразований. Все перемены проводились осторожно, реформаторы точно знали цели и методы преобразований, на каждом этапе точно сверяли свои действия.

Большую роль сыграл так называемый «двухколейный подход». Реформы начались с села, где проживало более третьей части населения, и негосударственного сектора экономики. Была введена почти полная свобода частной предпринимательской деятельности на базе нормативных рыночных отношений. Первые достоинства реформы ощутила на себе огромная крестьянская масса. Вторая "колея" – плановая, государственная экономика, в преобразования которой направлены на встраивание государственных предприятий в рыночную систему, осуществлялись постепенно, учитывая опыт и результаты «первой колеи».

За первые десять лет преобразований объем ВВП увеличился в 5,7 раза, ежегодно он возрастал в среднем на 9,6%. Производство ВВП на душу населения за этот же период повысилось в 4,4 раза, а производительность труда в 3,6 раза. В 1999 г. объем ВВП составил более 1 трлн долл. США, в 2009 г. – уже более 4 трлн долл., что вывело Китай на второе место в мировом рейтинге.

Бесспорные успехи в развитии экономики Китая одно из важнейших явлений мировой истории XX-XXI в., что объясняет существование множества взглядов на Китайскую модель развития, её главные особенности, делающие её уникальной.

Попытки индивидуализировать данную модель развития привели к формированию определения «Пекинский консенсус». Автор этого понятия, профессор Дж. Рамо, характеризовал «Пекинский консенсус» как устойчивое, сбалансированное и качественное развитие, ориентированное на инновационный путь, с сохранением базы социального равенства в обществе и национальной самобытности. В центре реформ – социальные перемены, улучшение жизни населения, постепенные, однако качественные позитивные достижения.

Исследователь стран Восточной Азии профессор Я. М. Бергер считает, что отличительной особенностью Китайского пути является направленность экономики и управления на совершенствование общества. Множество новых идей извлекается из уроков, преподанных уничтожением культурной специфики вследствие глобализации в других местах [2, с. 19-20]. Дж. Рамо утверждает, что Китай прокладывает дорогу для других народов, стремящихся развиваться и оставаться подлинно независимыми, защитить свой образ жизни и политический выбор в мире.

Профессор Пекинского университета Чжан Вэй Вэй считает, что Китай извлек из неолиберальной американской модели достаточно много полезного, особенно в вопросе акцентирования внимания на значении рынка, международной торговли, духа предпринимательства и глобализации. Однако Китай не слепо копирует чужой путь развития, а на основе чужого опыта и собственного потенциала создаёт новую неповторимую модель развития.

По мнению профессора в китайской модели на передний план выдвигается стабильность. Вторым основным моментом является то, что в качестве главной задачи модернизации ставится ликвидация нищеты. В-третьих, смелое, но осторожное обновление институтов ведется на основе эксперимента, на базе непрерывного анализа "своего" и "чужого" опыта. В-четвертых, реформы осуществляются поступательно, путём постепенных реформ. В-пятых, устанавливается четкая очередность приоритетов: от лёгких к трудным; от деревни к городу; от приморья к глубинам; от экономики к политике.

Чжан Вэй Вэй считает, что все возникающие проблемы Китай не может и не должен решать, опираясь лишь на опыт западных демократических институтов. Например, во многих развивающихся странах, а также странах с переходной экономикой, которые используют демократические институты западного типа, коррупция приобрела огромные масштабы, в отличие от Китая. В России, в период правления Ельцина, резкая политическая трансформация привела к почти полной беспомощности

правительства, что в свою очередь вызвало новую волну безудержного роста коррупции. Так коррупция возросла в Южной Корее, на Тайване, которые также применяли модель западной демократии. Противоположным является пример Сингапура и Гонконга, которые в свою очередь стали образцами самой успешной в Азии борьбы с коррупцией, где было создано правовое общество и эффективные антикоррупционные механизмы. Их стандарты считаются одними из наиболее конкурентоспособных в мировой экономике.

Профессор Хуан Пин считает главной особенностью то, с чем Китай стремился осуществить индустриализацию посредством коллективизации, кооперации, государственно-частного хозяйствования. Хуан Пин говорит, что в Китае долгое время сосуществуют разные формы хозяйства, включая семейные, которые статистика не учитывает в «национальной экономике». Поэтому предсказания экономического краха Китая не сбываются.

Еще более важно, по мнению профессора то, что Китай - древняя цивилизация, включающая в себя не только ханскую культуру, образуемую конфуцианством, легизмом, даосизмом и буддизмом, но также и многочисленные "малые культуры", "малые традиции". Под натиском модернизации многие традиционные феномены исчезают. Однако если рассуждать о способе мышления, характере человеческих коммуникаций, то нельзя не признать, что традиции предков в китайском обществе сохраняются. В этом состоит один из секретов китайского пути развития. Хуан Пин считает, что если посмотреть на путь, которым шел Китай с начала реформ, то нельзя не признать его уникальность [3, 189-198].

С начала реформирования Китайской экономики объем ВВП неуклонно рос быстрыми темпами. За последние 10 лет ВВП Китая увеличился более чем в два раза, путём ежегодного положительного прироста. На данный момент по номинальному значению валового внутреннего продукта в долларовом выражении Китай занимает 2 место в мировом рейтинге (Рисунок 1).



Рисунок 1 - ВВП Китая

По данным Международного валютного фонда Китай занимает 1 место среди стран экспортеров. Китайский экспорт составляет 12,5% мирового экспорта (\$2342,8 млрд).

Помимо этого Китай обладает самыми крупными золотовалютными резервами, превращается в одного из крупнейших экспортеров предпринимательских инвестиций. Расширяется использование китайской валюты в международных операциях.

Однако в настоящий момент обозначились ограничения на пути сверхвысокого экономического роста Китая. Это объясняется нехваткой энергетических и сырьевых ресурсов, подорожанием традиционно дешевой рабочей силы, а также экспортной продукции, опасностью уменьшения притока капитала, инфляцией т.д.

Наблюдается спад темпов экономического роста Китая (Рисунок 2). Растет государственный долг и отток капитала, банкротства компаний происходят все чаще, доля проблемных кредитов в банковском секторе становится всё более угрожающей. Однако, руководство Китая заявляло в последние месяцы, что может позволить себе замедление в росте, поскольку решает задачи по перестройке экономической модели. По прогнозу экономистов темпы экономического роста Китая будут замедляться до 2020 года до 6,5% ВВП.



Рисунок 2 - Темпы роста ВВП Китая

Базисом китайской модели развития является симбиоз нерушимой авторитарной власти и рыночной экономики. Особенностью является то, что в Китае непрерывно ищут оптимальные и эффективные способы их взаимодействия. Таким образом, данная модель непрерывно обновляется и модифицируется в соответствии с актуальными требованиями. Для определенных преобразований экспериментальным путём определяются необходимые меры участия государства и рынка в совершенствовании экономики, общества в конкретной области, и т.д.

Китайские реформаторы не ограничивались рамками существующих учений и положений, что позволило им найти максимально эффективный путь развития, находить оптимальные и сбалансированные решения сложнейших проблем переходной экономики. Подход к проблемам осуществлялся комплексно, при совмещении интереса повышения экономической эффективности и конкурентоспособности с интересом обеспечения социальной стабильности и государственной безопасности и т.д.

Можно сказать что, китайская модель развития – уникальное явление как с точки зрения экономики, так и с точки зрения политики. Китай показал большие достижения в относительно короткий исторический период, при учёте масштабов населения и территории, бедности, разработав уникальные методы, стратегии и модели ведения экономической политики.

Список литературы

1. Авдокушин Е. Теоретические основы экономической реформы в КНР. - М., - 2001.
2. Бергер Я.М. Экономическая стратегия Китая -М. - 2012.
3. Васильев Л. С. Некоторые особенности системы мышления, поведении и психологии в традиционном Китае. – М., 1976.
4. Международный валютный фонд [электронный ресурс] URL: <http://www.imf.org/external/russian/> (дата обращения: 15.01.2017).
5. Текущие значения, исторические данные, прогнозы, статистика, графики и экономический календарь - Китай [электронный ресурс] URL: <http://ru.tradingeconomics.com/china/gdp-growth> (дата обращения: 15.01.2017).

КРАЙНОВА Д.В., КРАВЧЕНКО И.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRAINOVA D.V., KRAVCHENKO I.A.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРАВОНАРУШЕНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

JUVENILE DELINQUENCY IN MODERN RUSSIAN SOCIETY

Аннотация

В связи с нестабильной экономической ситуацией в российском обществе назревает множество проблем. Труднее всего с ними справится наименее защищенным гражданам, в первую очередь несовершеннолетним подросткам. Правонарушения несовершеннолетних рассматриваются как одна из актуальнейших проблем современного общества, которую опасно недооценивать. В статье представлен анализ официальных статистических данных и результаты анкетирования на тему правонарушений, совершенных несовершеннолетними.

Abstract

Due to the unstable economic situation in the Russian society is brewing a lot of problems. The hardest thing to deal with them most vulnerable citizens, primarily minors. Juvenile delinquency is seen as one of the most urgent problems of modern society, which is dangerous to underestimate. The article presents the analysis of official statistical data and survey results on the subject of offenses committed by juveniles.

Ключевые слова: правонарушение, преступление, несовершеннолетний, подростковая преступность.

Keywords: offense, crime, juvenile, juvenile delinquency.

Проблемы, стоящие перед обществом, наиболее остро ощущают на себе незащищенные слои населения. И в первую очередь дети и подростки, не имеющие ни жизненного опыта, ни сил самостоятельно противостоять влиянию неблагоприятной среды и складывающихся обстоятельств.

Подростковый возраст – это сложный момент для каждого человека, именуемый переломным. Множество разнообразных причин способны толкнуть подростка на девиантные поступки, в том числе на преступления.

Составная часть подростковой преступности в структуре преступности в целом относительно мала. По данным Генеральной Прокуратуры РФ за 2015 год этот показатель составил 5,44%. Однако помимо материального и физического вреда она несёт ряд негативных социальных последствий. Помимо вреда личностному развитию преступника, велика опасность рецидивной преступности и популяризации криминального образа жизни среди растущего поколения [3].

Правонарушения несовершеннолетних рассматриваются как одна из актуальнейших проблем современного общества, которую опасно недооценивать.

Несовершеннолетними закон именует лиц, возрастом от 14 до 17 лет. Причины, толкающие подростков на совершение антиобщественных деяний очень разнообразны. Это могут быть социально-экономические и психологические факторы, влияние семьи, степень организации досуга и т.д. Зачастую несовершеннолетние совершают акты, не задумываясь о последствиях. Психологи считают, что в большинстве случаев ими движет внезапно возникшее и быстро проходящее влечение к какому-либо объекту. Именно поэтому при разбирательстве деяний против личности, совершенных несовершеннолетними, необходимо использовать особый подход и проявлять осторожность. К таким субъектам могут применяться не все виды наказания. Например, тюремное заключение не может длиться более 10 лет, а исправительные работы – больше года. При вынесении приговора суд учитывает условия жизни несовершеннолетнего, особенности психического развития, степень влияния старших.

Наказание к несовершеннолетним применяется с 16 лет, однако в УК РФ присутствует ряд норм, ответственность по которым наступает с 14 лет (105 – "Убийство", 111 – "Умышленное нанесение тяжкого ущерба здоровью", 126 – "Похищение человека", 158 – "Кража", 161 – "Грабеж", 205 – "Терроризм", 112, 131, 132, 163, 162, 166, 167, 206, 205, 213, 214, 226, 267, 229) [1].

Согласно статистическим данным в рамках последних лет можно наблюдать период относительной стабильности криминальной активности несовершеннолетних [5]. За последние несколько лет положительный прирост числа несовершеннолетних преступников не превышает 2,4%, в то время как снижение данного показателя возможно более чем на 13% (Таблица 1).

Таблица 1 - Динамика криминальной активности несовершеннолетних

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Число несовершеннолетних лиц, совершивших преступления	59461	60761	54089	55365	48023
Прирост	-9.9%	+2.2 %	-11%	+2,4%	-13,3%
Число преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их соучастии	64270	67225	59549	61833	53736
Прирост	-10.6%	+4.6 %	-11.4%	+3.8%	+3.8%

Однако можно считать, что зафиксированное сокращение преступности несовершеннолетних произошло за счет повышения уровня ее латентности. Так как экономическая нестабильность, снижение уровня доходов и качества образования, отрицательное влияние СМИ, рост числа разводов и другие негативные предпосылки способствуют росту преступности несовершеннолетних. Также нельзя не принять во внимание сокращением общей численности подростков возраста 14-17 лет, проживающих в Российской Федерации.

На территории России проживают более 5 миллионов жителей в возрасте 14-17 лет. Почти каждого сотого можно назвать несовершеннолетним преступником [2]. Согласно статистическим данным Генеральной Прокуратуры РФ более половины несовершеннолетних преступников осуждены за кражу (Таблица 2).

Таблица 2 - Доля выявленных несовершеннолетних, совершивших преступления, в процентах от численности населения в возрасте от 14 до 17 лет за 2015 г.

Преступление	Показатель, %
умышленное причинения тяжкого вреда здоровью	0,013
грабеж	0,081
кража	0,656
неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения (угон)	0,067
незаконный оборот наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а также нарушение правил оборота наркотических средств или психотропных веществ	0,061
Другое	0,171
Всего	1,049

К самым наиболее часто встречаемым преступлениям, совершенных несовершеннолетними, относятся преступления, связанные с присвоением чужого имущества (кража, грабеж, угон транс-

портного средства). Велика доля преступлений, связанных с наркотиками, а также причинения тяжкого вреда здоровью. Данный факт не может не настораживать, так как и наркотики, и причинение тяжкого вреда здоровью максимально отражаются на портрете современной молодёжи: их морального воспитания, психического и физического здоровья.

Тема преступности среди несовершеннолетних имеет определенные тонкости и спорные моменты, специалисты не перестают рассуждать о причинах данного явления, мерах его предупреждения и т.д.

Например, в различных странах мира имеются значительные различия в определении возраста уголовной ответственности.

В ряде стран, таких, как Франция, Бельгия, Швеция, минимальный возраст субъекта преступления не установлен.

В Канаде и Нидерландах дела об уголовных преступлениях рассматриваются в отношении лиц, достигших 12-летнего возраста.

В Новой Зеландии допускается наступление уголовной ответственности с 10-летнего возраста, однако существуют особенности уголовной ответственности лиц в возрасте до 21 года.

В Сирии осужденным можно быть по достижению возраста 7 лет. В 8 лет – в Шотландии, в 10 лет – в Англии и Уэльсе, в Северной Ирландии и в большинстве штатов Австралии. При этом к несовершеннолетним могут быть применены весьма суровые меры уголовной ответственности, вплоть до пожизненного лишения свободы [4].

С целью многосторонней оценки такого явления как подростковая преступность среди школьников было проведено тематическое анкетирование (Приложение А).

Несовершеннолетним было предложено ответить на заданные вопросы и порассуждать на данную тему. Анализ ответов на первые два вопроса позволил выявить количество правонарушителей среди респондентов, а также определить какие правонарушения они совершали (Рисунок 1).

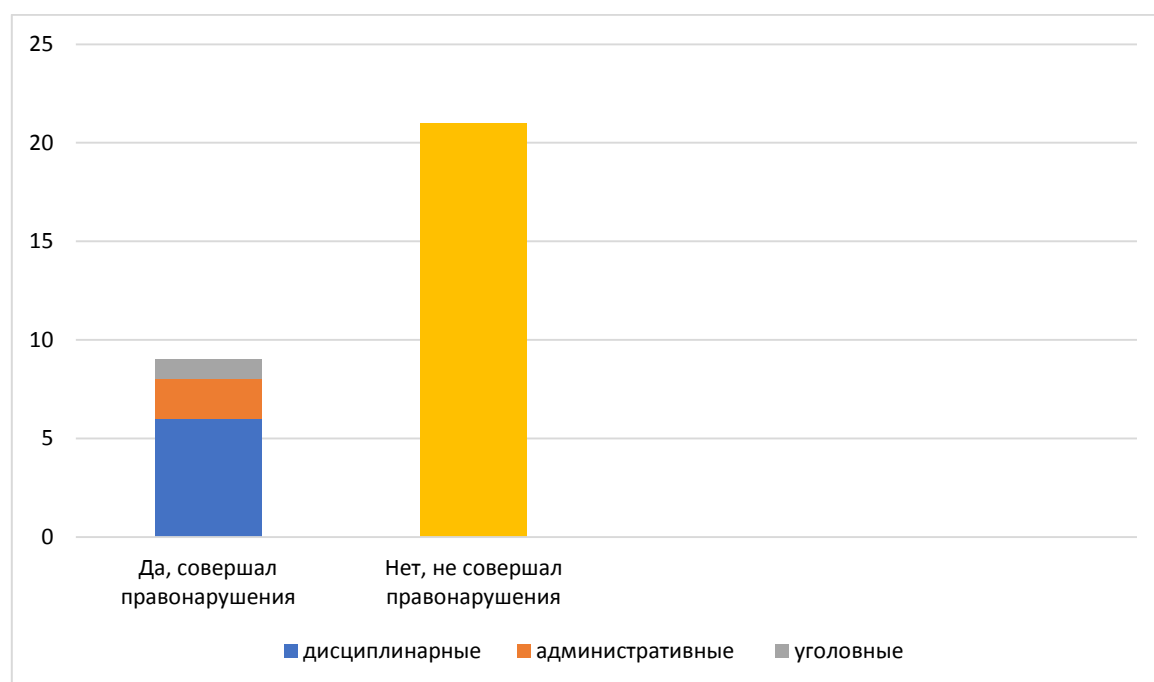


Рисунок 1 – Ответы на вопрос «Совершали ли Вы правонарушения? Если да, то какие?»

Результаты исследования показали, что 30% опрошенных совершали правонарушения. При том 2/3 правонарушителей признаются в дисциплинарных проступках, 6% опрошенных совершали административный проступок, а 3 % от общего числа респондентов признаются в преступлении.

Далее школьники выразили своё мнение о строгости наказания. Большинство опрошенных несовершеннолетних, а именно 76% считают, что установленные в Российской Федерации наказания для данной категории криминально активного населения абсолютно справедливы. 10% респондентов утверждают, что наказания необходимо ужесточать в целях предупреждения рецидивных правонарушений. Оставшиеся 14% уверены, что наказания для несовершеннолетних подростков должны быть менее жесткими (Рисунок 2).

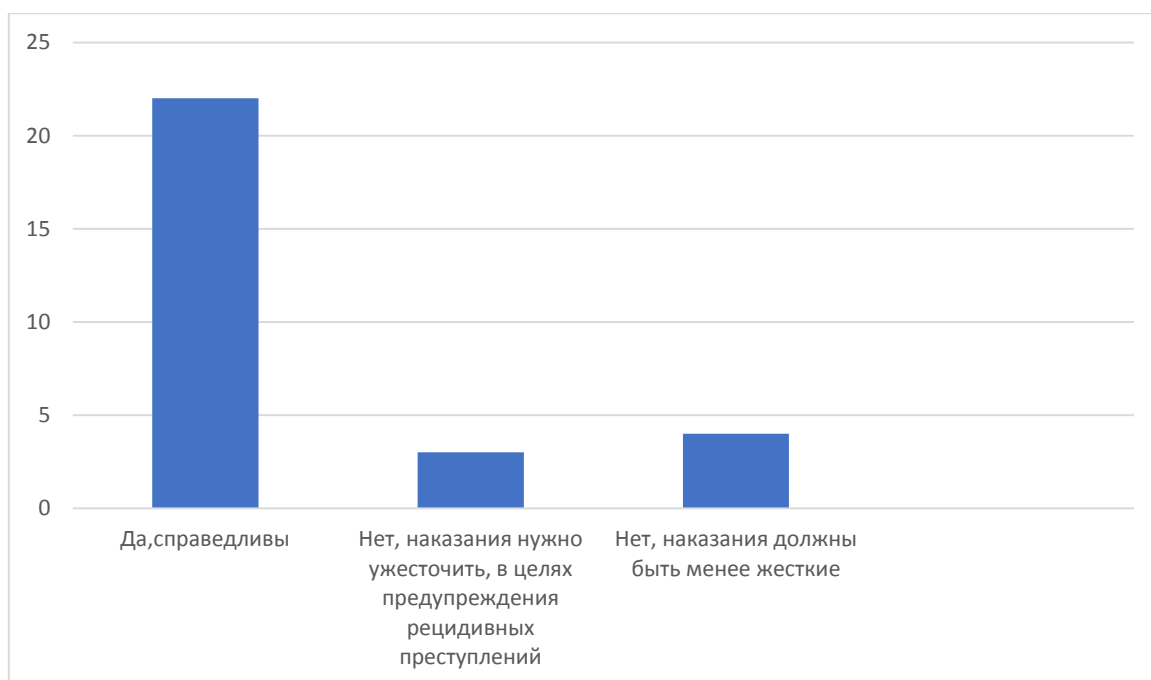


Рисунок 2 – Ответы на вопрос «Считаете ли Вы, что наказания, предусмотренные за правонарушения, совершенные несовершеннолетними, справедливы?»

Помимо вышеприведенных вопросов, подросткам было предложено порассуждать на тему минимального возраста привлечения к ответственности за содеянные правонарушения (Рисунок 3).

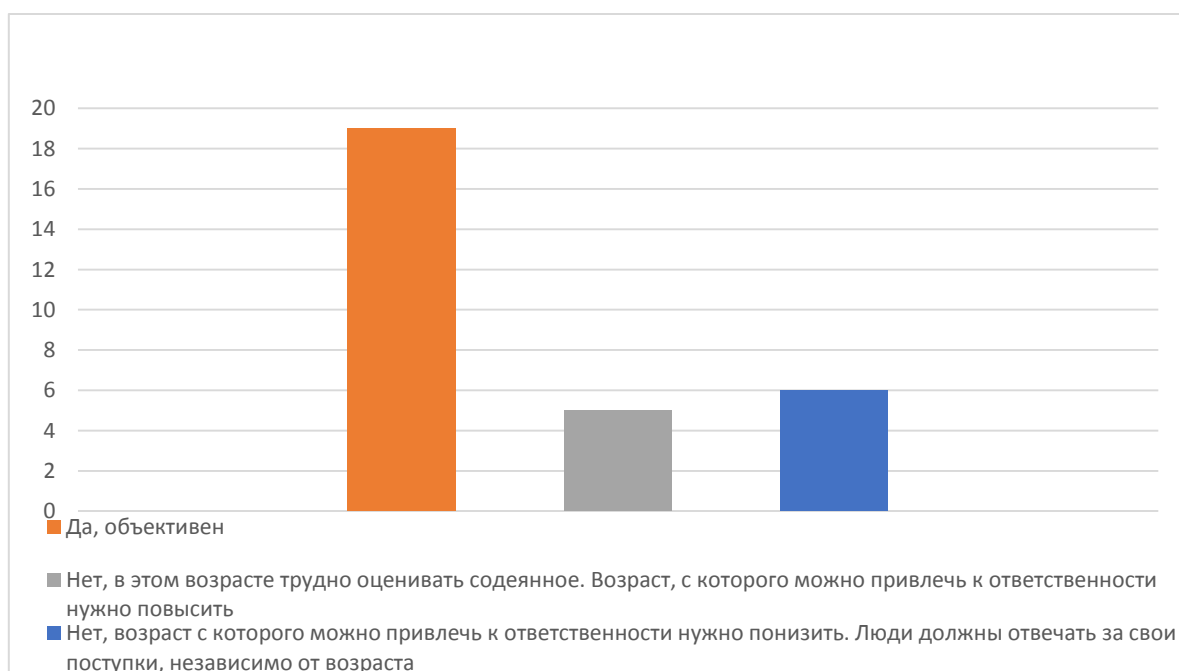


Рисунок 3 – Ответы на вопрос «Как Вы считаете, по каким причинам несовершеннолетние совершают правонарушения?»

Результаты анкетирования показали, что 63% респондентов считают установленные в России возрастные ограничения для привлечения к ответственности вполне объективными и оправданными. Однако 20% опрошенных полагают, что люди должны отвечать за свои поступки, независимо от возраста, поэтому возраст с которого можно привлечь к ответственности нужно понизить. Оставшиеся 17% наоборот считают, что в подростковом возрасте трудно осознавать всю ответственность содеянного, а жизненного опыта недостаточно для адекватной оценки происходящего, поэтому возраст с которого можно привлечь к ответственности нужно повысить. По мнению опрошенных это даст шанс оступившимся подросткам.

Помимо ответов на вопросы тестового плана подросткам предлагалось порассуждать о причинах, которые толкают несовершеннолетних на преступления. Самыми главными причинами респонденты сочли неудачи в личной жизни, плохое воспитание и желание постичь неизведанное. Следующую позицию занимают такие проблемы как влияние окружающих, недостаток внимания и желание самоутвердиться. Также респонденты отметили следующие позиции: желание обогащения, влияние СМИ, недостаток жизненного опыта и психологические особенности подросткового возраста.

Также школьники рассуждали над вопросом предупреждения правонарушений. Подростки сочли необходимым ограждать подрастающее поколение от пагубного влияния СМИ и компьютерных игр, которое пропагандирует насилие, жестокость, безнаказанность, а также употребления наркотических веществ. Поэтому важно создать как можно больше спортивных секций и клубов по интересам.

Также для предупреждения преступности среди подростков в учебных заведениях необходимо пропагандировать правильный образ жизни, возможно даже ввести специальную дисциплину.

Важным способом респонденты признали пропаганду общечеловеческих ценностей, авторитета семьи и социальной справедливости.

Анализируя статистические данные и результаты анкетирования можно сделать вывод, что на сегодняшний день проблема подростковой преступности актуальна и требует особого внимания. Несмотря на снижение количественных показателей преступной деятельности несовершеннолетних, необходимо принять во внимание обоснованный уровень латентности. Статистика подростковых правонарушений показывает, что несовершеннолетние с трудом адаптируются к социально-экономическим условиям и сложно переживают переходный возраст, в связи с чем они нуждаются в помощи со стороны как близкого окружения, так и всего общества в лице государства.

Список литературы

1. Подростковая преступность в России // Информационный портал FB.ru. – 2016. – 5 мая. [электронный ресурс] URL: <http://fb.ru/podrostkovaya-prestupnost-v-rossii> (дата обращения: 05.01.2017).
2. Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации [электронный ресурс] URL: <http://crimestat.ru/> (дата обращения: 05.01.2017).
3. Пудовочкин Ю.Е. Ювенальное уголовное право: теоретико-методологические и историко-правовые аспекты. - М., 2001. – с.7-8.
4. Сухарев А.Я. Правовые системы стран мира: энциклопедический справочник. - М.: Норма, 2013. -
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.01.2017).

КРЕНДАЛЬ Ю.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KRENDAL Y.E.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КУЛЬТУРЫ ПИТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ROLE AND IMPORTANCE OF CULTURE IN REALIZATION drinking INTERNATIONAL COMMUNICATION

Аннотация

Целью работы являлся анализ культуры питания в разных странах. В данной статье рассмотрены сущность и проблемы культуры питания. Определены характерные особенности культуры различных стран.

Annotation

The aim of the work was to analyze the culture of drinking in different countries. This article examines the nature and problems of drinking culture. The characteristic features of the culture of various countries

Ключевые слова: культура питания, деловые коммуникации, межкультурная коммуникация.

Keywords: drinking culture, business communications, intercultural communication.

В настоящее время все вопросы, связанные с культурой, сохраняют высокую степень актуальности. Культура, традиции, обычаи – это делает каждую страну по-своему уникальной и интересной для изучения в связи с процессом глобализации. Глобализация – это процесс, изменяющий сущность социальных институтов современного общества, в контексте которого осуществляются межкультурные взаимодействия [4, с. 9]. В данной статье рассмотрены особенности и традиции культуры питания некоторых напитков в разных странах.

Самый популярный напиток во многих странах – чай. Некоторые культуры наделяют чай целебными и даже магическими качествами. Традиции чаепития насчитывается около трех тысяч лет. За это время чай стал неотделимой частью разных культур.

США является родиной холодного чая и чая в пакетиках. Там редко используют заварочные чайники. В основном чай готовится быстро и подается со льдом.

Англичане тоже превратили подачу чая в свой особый ритуал. Там подают чай в чайнике. Его готовят таким способом: в нагретый и сухой чайник насыпают листья, заливают кипятком и выдерживают пять-шесть минут. После этого чай разливают по кружкам, добавляя немного сахара и молока. Известно, что в Англии очень любят чай, и конечно же у них есть свои пословицы, отражающие культуру питания. Например, одна из них звучит так: «*Seven cups of tea make you up in the morning; nine cups will put you to sleep at night*», что переводится как «Семь чашек чая заставят тебя проснуться утром, девять чашек – усыпят тебя вечером».

В Китае и Японии кружка чая – это отдых и целая церемония. В этих странах не пьют чай быстро или во время трапезы. В Китае его заваривают в маленьком закрытом заварнике. Чаще всего этот процесс занимает несколько минут, а потом настой разливают по кружкам, оставляя чайный лист в сосуде. В Японии чай пьют в специальных павильонах, этот процесс представляет собой довольно сложную церемонию, которая называется га-но-ю и проводится гейшами [6].

В Таиланде чай пьют, опираясь на китайские традиции, но из-за влияния запада некоторым понравилось добавлять в напиток сахар, молоко или лимон. Одной из самых характерных особенностей тайландского чаепития является снабжение чайника очень узким носиком. Когда чай начинают наливать в чашку, то чайник приподнимают все выше и выше, чтобы получалась длинная струйка. Это называется «растягиванием чая».

В Арабских странах чай подают в маленьких чашках, растягивающихся кверху. Напиток готовят, как правило, глава семейства. В соответствии с этикетом в этих странах, выпив кофе в гостях или на деловой встрече, нужно передать пустую чашку хозяину, чтобы тот ее наполнил, а если гость считает, что кофе выпито достаточно – кружка переворачивается вверх дном. Так же можно покачивать чашкой из стороны в сторону, чтобы сообщить о нежелании пить очередную порцию кофе.

Довольно интересным и необычным является способ приготовления чая на Тибете. Напиток там больше похож на куриный бульон, нежели на привычный для нас настой. В этих краях напиток готовят из крепко заваренного зеленого чая, соли и масла, сделанного из молока яков. Очень горячая смесь длительное время взбивается, до превращения в однородную массу. Приготовленный таким образом чай имеет отличные согревающие свойства.

Не менее популярным напитком является и кофе. В большинстве стран есть свои рецепты его приготовления, а в некоторых есть даже обычаи и ритуалы, связанные с его потреблением.

Концепты «кофе» и «кафе» затрагивают различные сферы современной жизни: экономическую, политическую, социальную, культурную, точнее сказать отражают как в зеркале сферы жизни различных лингвокультур. Кофепитие как форма досуга становится очень популярной во Франции, Германии, Англии и Австрии. В деловых кругах, в бизнес-общении, во время переговоров всегда делают паузу (*Kaffeepause*) и подают кофе, который необходим для создания доброжелательной атмосферы, для разрядки напряженности и отдыха, для укрепления дружеских связей и отношений. Если во французском языке кофе сравнивается с эликсиром (*elixir*), то в немецком языке это сравнение еще ярче – это не просто эликсир, а «эликсир жизни» (*Lebenselexier*) [2, с. 132].

В кофейнях США, как и в России, обычно встречаются, чтобы посидеть и расслабиться за чашечкой латте с друзьями. Американцы пьют кофе где бы они не находились и в любое время суток. Такого не скажешь о жителях Эфиопии. Эта страна известна сложной кофейной церемонией, которой придерживаются и жители соседних стран. Церемонию проводят обычно женщины, используя специально предназначенную для этого старинную посуду [8].

Италия также считается родиной культуры питья кофе. В этой стране кофе не считают средством для расслабления и отдыха, там он является действенным стимулятором. У итальянцев даже существует ряд правил употребления этого напитка. Например, к таким правилам относят употребление кофе стоя. Кофе в Италии сидя пьют только туристы. Правила распространяются и на кофе с молоком: пить такой напиток можно только утром. Итальянцы не используют кофемашины дома. Там его можно варить только в турке на газовой плите.

Французы начинают и заканчивают свой день с чашкой эспresso, но и в течение дня не прочь побаловать себя им. Необходимо отметить, что если русские приглашают в гости на чай, то французы – на кофе: «*Venez pour le cafe*». Поданная чашечка кофе – это выражение признательности, заботы и хорошего отношения к приглашенному гостю. Кофе дает возможность гостям расслабиться, поговорить по душам, обсудить накопившиеся дела в бизнесе и решить проблемы. Приглашение на чашечку чая в России предполагает застолье, порой обильное и долгое. В других европейских культурах это лишь ритуальная фраза, за которой следует благодарность и вежливый отказ. Во Франции приглашение на чашечку кофе обозначает приглашение к общению. Домашнее гостеприимство Франции не является столь развитым, как в России. Забежать по дороге к коллеге или товарищу – это в высшей степени бестактно [3, с. 110-111].

В Германии кофе считается традиционным, самым популярным, истинно народным напитком. В среднем каждый немец выпивает 190 литров кофе в год. Немцы обязательно пьют кофе по утрам, так как считают его стимулятором бодрости и энергии [2, с. 128]. Немцы любят выпить чашку кофе за обедом с пирожным, и для этого у них даже есть название «*Kaffee und Küche*» (рус. «кафе унд кухе»), что значит «кофе и пирог», но конечно же кофе пьют они не только с выпечкой.

Бельгия и Швейцария занимают особенное место в культуре европейского употребления кофе, ведь они безумно его любят. Бельгийцы, например, каждый год употребляют 9 кг зерен кофе на человека, и по количеству закупок кофе в этой стране находится на втором месте. Да и Брюссель славится не только своим пивом. Кофе здесь подают во всех заведениях.

Ирландцы боготворят сочетание кофе с алкоголем. Кофе по-ирландски – это кофе с виски и сливками. Рецепт такого кофе был изобретен в 1940 году, когда бариста ресторана должен был чем-нибудь согреть замерзших американцев [7].

Теперь речь пойдет о том, где и как развита алкогольная культура. Многие напитки – визитная карточка страны. Считается, что именно в тех странах лучше всего знают, как употребить тот или иной напиток в пользу себе.

Мексика, например, является родиной такого напитка, как текила. Текилу делают из агавы, а она – целое национальное достояние этой страны. Мексиканцы стараются сохранять традиции употребления этого напитка и очень строго относятся к его питию. Там, в отличие от других стран, текилу пьют маленькими рюмками, залпом, не смешивая с чем-то еще.

Англичане пьют практически все существующие алкогольные напитки, хотя молодежь все-таки отдает предпочтение пиву и разным коктейлям. Англичане осуждают распитие алкоголя дома в одиночестве, а вот шумные компании там только приветствуются.

В Чехии культ пива наблюдается точно во всем. Говорят, что истинный чех одну треть жизни спит, вторую треть – проводит в пивной, а оставшуюся треть использует по необходимости. Все традиции там, связанные с пивом, очень сильны: многие жители Чехии ходят в те же пабы, что и их отцы и деды, а пить пиво из бутылки там – настоящий моветон. Настоящее пиво должно быть только разливное и свежесваренное. Очень важен для чехов и ритуал наливания пива в стакан. И наконец, в Чехии существует специальная «пивная медитация». Придя в бар и заказав пенного напитка, чехи расслабляются, а когда приносят напиток, пьют его неспешно, смакуя всякий глоток, будто вбирая поступающее от него умиротворение.

Франция и вино – одно целое. «Что касается вин, то их огромное количество: божоле и со-терн, медок и помероль и многие другие. Не случайно французы употребляют много пословиц, включающих слово «*vin*»: например, «*Un repas sans vinest une journée sans soleil*» – «Еда без вина, как день без солнца» [1, с. 4]. Сами французы говорят, что искусство питья для них если уж и не определяет сознание, то обязательно обуславливает удовольствие. В связи с тем, что большие территории отдельных провинций государства заняты виноградниками, культура виноделия у французов в крови.

Разве можно радоваться сбору урожая, вкладывать столько сил, эмоций и любви в уход за кустами, разливать по бутылкам молодое вино – и не попробовать его при этом – разве возможно? Одна французская поговорка гласит: «*Filles, vignes, sont fort malaisées à garder: sans cesse quelqu'un passe qui voudrait y goûter*», что в переводе на русский означает – «За дочерями и виноградом сложно присматривать, так как проходящий мимо, так и хочет их попробовать». С самого детства «крестьянские» дети «дружат» с вином и сидром. Вино – это часть их повседневной жизни.

Пьют французы вино и за обедом, и за ужином изо дня в день, хотя встретить на улице пьяного человека практически невозможно, ведь французы алкогольное опьянение осуждают. Одним из главных правил в культуре питания Франции является умеренность. Вино в обед не мешает дальнейшей работе, да и после бокала вина во Франции можно водить машину, ведь это не считается противозаконным. Вот только бокалом здесь называют не 200 мл крепленого, а типовой бокал сухого вина, заполненный на одну треть. Вино, по умолчанию, это, конечно же, красное сухое. Именно разливное вино пьют каждый день на обед. Обычно в графины наливают местные сорта, в заведениях попроще могут наливать и дешевые итальянские вина. Вино в бутылке уместно заказать на ужин, в особенности, если ужин по какому-то поводу. У такого вина уже можно ощущать оттенки вкуса, потому что оно не такое простое, как вино на разлив. Конечно, помимо вина французы отдают должное и иному алкоголю, да и в каждом регионе отдается предпочтение разным напиткам [9].

Нельзя оставить без внимания и Россию. Россияне любят приглашать деловых партнеров на чай. У русских есть пословица: «*Чай, кофей – не по нутру; была бы водка поутру*». Бесспорным будет тот факт, что в России пьют все, но большее внимание и предпочтение отдается все-таки водке. О русской водке и том, как у нас ее пьют, сказано так много, что можно написать книгу сказок и легенд об этом. Традиции питания водки у народов России складывались долгое время, так как именно она являлась национальным русским алкогольным напитком. Самые основные правила распития очень просты: водку обязательно нужно охлаждать до 8-10 градусов, не разбавлять ее ни водой, ни кубиками льда. А вот запивать водку можно минеральной водой. Характерной чертой русских является хлебосольство: «*Пирог ешь, хозяйку тешь; а вина не пить, хозяина не любить*».

Подводя итоги, можно сделать вывод, что культура питания у всех стран различается, имеет свои особенности. Именно уникальность каждой страны делает ее такой интересной и необыкновенной. При всем при этом необходимо отметить, что «знание и активное владение фразеологическим богатством не только украшает речь делового партнера, но и способствует лучшему пониманию менталитета народа страны изучаемого языка, взаимопониманию, реализации диалога культур в межкультурной коммуникации [5, с. 49].

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Все должно быть комильфо / Т.И. Жаркова // Вечерний Челябинск. – 2008. – С. 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http:// www.aloepole.ru](http://www.aloepole.ru) (Дата обращения: 20.01.2017).
2. Жаркова Т.И. Роль и значение фоновых знаний в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Вестник Ереванского государственного лингвистического университета им. Брюсова. Филология. Лингвистика. – 2013. – № 1 (27). – С. 124-136.
3. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «Информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. 2015. №1 (51). – С. 109-114.
4. Жаркова Т.И. Тематический словарь методических терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2014. – 320 с.
5. Жаркова Т.И. Феномен «дом» в межкультурной коммуникации сквозь призму французских и русских пословиц и поговорок / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2016. – № 10. – С. 45-50.
6. Культура питания чая [Электронный ресурс] // Информационный канал (официальный сайт) – Главная. – Режим доступа: <http://subscribe.ru/group/kulinarnyij-praktikum/1634902> (Дата обращения: 20.01.2017).
7. Культура потребления напитков [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://alcopedia.ru/culture/> (Дата обращения: 20.01.2017).
8. Улица новостей [Электронный ресурс] // Главная. – Режим доступа: <http://newsstreet.ru/blog/12857.html> (Дата обращения: 20.01.2017).
9. Французская культура питания [Электронный ресурс] // Виноделие и виноградарство – Главная. – Режим доступа: <http://www.vinmoldova.md/index.php?mod=analytics&id=4080> (Дата обращения: 20.01.2017).

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА ТЕЛЕФОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

THE ROLE AND IMPORTANCE OF BUSINESS ETIQUETTE IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В статье рассматривается роль и значение формул речевого этикета, а также их использование в телефонных деловых беседах и переговорах.

Abstract

The article discusses the role and importance of speech etiquette formulas, as well as their use in telephone conversations and business negotiations.

Ключевые слова: этикет, диалог культур, межкультурная коммуникация

Keywords: etiquette, dialogue of cultures, intercultural communication.

В связи с расширением сотрудничества между странами в различных областях экономики и общественной жизни изменились и требования рынка к будущим специалистам экономического профиля. Процесс глобализации, охвативший в настоящее время все сферы жизни, диктует необходимость умения общаться с партнерами на разных уровнях – от личного общения до международных встреч [2, с. 43]. Поскольку XXI в. – это век мультикультурного диалога (П. Щедровицкий), то на сегодняшний день особенно актуальным и важным является развитие многоязычной, поликультурной языковой личности [3, с. 109], личности, знающей иностранные языки, умеющей поддержать беседу с партнером по бизнесу и умеющей вести телефонные переговоры.

Общение по телефону – это контактное по времени, но дистантное в пространстве и опосредованное специальными техническими средствами общения собеседников. Согласно Д. Коллинза, более 70 % коммуникаций в бизнесе осуществляется по телефону [5, с. 101]. Американский менеджер А. Макензи, среди 15 главных причин потерь рабочего времени бизнесменом, менеджером поставил на первое место телефонные переговоры [цит. по 9, с. 343].

Преимуществами телефонной коммуникации являются:

- скорость передачи информации;
- немедленное установление связи с абонентом;
- непосредственный обмен информацией в форме диалога и возможность достижения договоренности, не дожидаясь встречи;
- конфиденциальность контакта;
- экономия средств на организацию контактов других видов.

Необходимо отметить, что «участники бизнес-общения, как правило, выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение конкретных целей и задач. Особенностью бизнес-общения является его регламентированность, т.е. подчинение установленным ограничениям, которые определяются национальными и культурными традициями, профессиональными этическими принципами» [1, с. 68].

Телефонные переговоры можно рассматривать как специфический случай проведения деловой беседы. Специфические особенности определяются тем, что собеседники не видят друг друга, а иногда телефонный разговор возникает неожиданно для одного из партнеров по бизнесу. Отсутствие визуального контакта увеличивает нагрузку на устно-речевые средства взаимодействия собеседников. Несомненно, знание бизнес-этикета способствует поддержанию высоких стандартов профессионального общения по телефону. Правилом хорошего тона считается извинение за беспокойство и во-

прос к собеседнику, располагает ли он временем для разговора. Необходимо уметь представиться лаконично и емко: назвать фирму / компанию, которую представляет партнер по бизнес-общению, фамилию, имя, должность, а также краткую суть проблемы, необходимую для обсуждения. Если это не делается, то нарушаются два базисных правила бизнес-этикета: и как поведения, основанного на ранжировании, и как инструмента построения отношений.

Партнер по бизнес-общению должен уметь правильно реагировать на звонок. Профессиональное время снимать трубку – после третьего звонка. Дается время сосредоточиться обоим партнерам по бизнес-общению.

Во время телефонного разговора необходимо создать атмосферу взаимного уважения. Более 50 % впечатления о партнере во время телефонного разговора зависит от того, как звучит его голос. ... через телефонную трубку можно «услышать» и улыбку, и дыхание, и позу [5, с. 103]. Голос, тембр, интонация могут многое сказать о собеседнике. Мы единомышленны с мнением И.Н. Кузнецова, что наиболее приятным для телефонных переговоров является низкий грудной голос, обладающий бархатистыми оттенками. Постоянная улыбка на лице во время разговора придаст голосу мелодичность и доброжелательность [7, с. 144-145]. Еще английский философ XVII в. Ф. Бэкон отмечал, что вести разговор в доброжелательном тоне более важно, чем употреблять хорошие слова и располагать их в правильном порядке [цит. по 9, 343-344]. Говорить необходимо в среднем темпе, отдельные слова и фразы произносить четко и раздельно, чтобы не заставлять партнера по бизнес-общению переспрашивать. Существуют определенные требования, предъявляемые к разговору по телефону:

- лаконичность;
- логичность;
- информативность;
- отсутствие повторов и длиннот;
- дружелюбный тон;
- четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел;
- средний темп речи;
- обычная громкость голоса (Л.А Введенская, Л.Г. Павлова).

Речь собеседника будет звучать уверенно и по-деловому, задаст профессиональный стиль общения при условии заранее составленного плана предстоящего разговора, его структуры. Авторы учебного пособия «Телефонные переговоры на немецком языке» Е.В. Полянина и И.Г. Аргишева приводят в качестве примера пункты, которые необходимо осветить:

- приветствие;
- адресат разговора;
- предмет разговора (причина телефонного звонка);
- ваши действия, предшествующие разговору;
- цель звонка (чего вы хотите добиться в данной ситуации);
- окончание разговора;
- прощание [8, с. 4].

Д. Коллинз указывает на то, что большой акцент в бизнес-этикете ставится на первые 10 слов в приеме телефонного звонка [5, с. 105]. Этикетные фразы приветствия: «*Доброе утро (день, вечер)!*», «*Good morning (afternoon, evening)!*», «*Guten Morgen, Herr / Frau / Fräulein ... (Tag, Abend)!*», «*Bonjour, Monsieur /Madame !*» должны быть произнесены так, чтобы партнер по бизнесу почувствовал, что его звонку рады. Начинать разговор лучше со слов «*Доброе утро!*» или «*Добрый день!*» Эти фразы дают собеседнику на другом конце провода собраться с мыслями и настроиться на деловой разговор. Кроме того они более живые, чем простое «*Здравствуйте!*» К англичанам следует

обращаться официально: «*Мистер*», «*Миссис*», «*Мисс*». Очень важно разбираться в званиях и титулах. При общении с немецкими партнерами по бизнесу нельзя забывать об их приверженности к применению титулов. Для обозначения титулов, служебных и профессиональных отличий действует такое правило: академические титулы «*Professor*» и «*Doktor*» считаются частью имени и стоят перед ним «*Professor Müller*», «*Doktor Böhm*»). В данном случае уместны и слова «*Kollege*», «*Kollegin*» («*Kollege Fischer*», «*Kollegin Lehmke*»). Указания на диплом, профессию и должность при обращении не употребляются (должность может употребляться без имени: «*Herr Direktor*») Если титул неизвестен, можно использовать универсальное обращение: «*Herr Doktor*», «*Frau Doktorin*». Использование в речи «*Fräulein*» исключено. Не следует стремиться сблизиться с немецким партнером на переговорах и предлагать перейти на обращение по имени. Лучше придерживаться официального стиля.

Примерами для вхождения в контакт с абонентом могут быть: «*Botschaft Russlands, guten Tag!*», «*Russische Botschaft, guten Morgen!*», «*Mekor, Consortiumvertretung, guten Tag!*». Партнер по

общению, в свою очередь, приветствуя, представляется следующим образом: «*Guten Tag! Hier ist Müller aus München.*», «*Guten Tag! Firma «Bayer» in Leverkusen, Schmidt.*», «*Guten Tag! Reisebüro «Schenker» in Frankfurt.*». Если партнеры по бизнес-общению уже хорошо знакомы, то они могут использовать выражения, обозначающие дружеские отношения, открытость, уважение: «*Es freut mich, sie zu hören!*», «*Ah, Sie, Herr Neumann!*», «*Sehr erfreut!*», «*Schön, dass Sie anrufen!*». Приветствием могут быть вопросы, целью которых является не дать на них подробный ответ, а соблюсти формальности к установлению и углублению контакта телефонного разговора: «*Wie geht es?*», «*Wie steht es mit ... ?*», «*Haben Sie Probleme mit ... ?*»

После установления контакта необходимо перейти к предмету разговора, сообщению о цели телефонного звонка: «*Herr Müller, ich telefoniere wegen Verzögerung von den Maschinenlieferungen*», «*Ich rufe wegen der Gestaltung des Messestandes Ihrer Firma an*».

Если связь неожиданно прервалась, то перезванивает тот, кто начинал беседу. Этот же партнер по бизнес-общению должен и заканчивать беседу.

Выход из контакта складывается из следующих семантических компонентов:

1. Заключительные фразы, завершающие тему разговора.
2. Этикетные фразы, сопровождающие конец телефонной беседы:
 - а) извинения за беспокойство;
 - б) благодарность за телефонный звонок и др.;
 - в) возможны повторные поздравления, пожелания и т.п.
3. Прощание и фразы, сопровождающие прощание.

В немецком языке этикетными фразами завершающими телефонный разговор являются: «*Vielen Dank !*», «*Nochmals vielen Dank für ... !*», «*Danke gleichfalls!*», «*Nichts zu danken!*»; «*Grüßen Sie bitte Herrn Krause !*», «*Einen schönen Gruß an Frau Pötsch !*», «*Danke, werde ich ausrichten.*», «*Ja, das freut sie bestimmt*». Д. Коллинз рекомендует всегда благодарить за звонок или полученную информацию [5, с. 111]: «*До свидания, спасибо за звонок !*», «*Приятно было поговорить с Вами !*» или просто попрощаться и пожелать всего хорошего.

При прощании, как в русском, так и в немецком языках наиболее употребительным, нейтральным в стилистическом отношении является выражение «*До свидания!*» – «*Auf Wiedersehen!*». Но у немцев есть специальное прощание по телефону «*Auf Wiederhören!*» – «*До свидания!*» (букв. «*До повторного услышания*»).

Необходимо обратить внимание на то, что беседа по телефону должна быть немедленно прекращена, если в офис пришел посетитель. Нужно прервать разговор: «Простите, у меня посетитель, оставьте ваш номер телефона, я позвоню, когда освобожусь». Деловой телефонный разговор должен быть кратким. Обычная норма продолжительности разговора – три минуты. Ф.А. Кузин в своей работе «Культура делового общения» расписывает эти три минуты следующим образом: «Опыт людей с высокой культурой телефонного общения говорит, что 20 секунд хватает на установление контакта, 40 секунд вполне достаточно, чтобы сформулировать проблему. За 100 секунд эту проблему можно серьезно обсудить. Поблагодарить собеседника и корректно выйти из разговора возможно за 20 секунд. Итого 180 секунд, или ровно 3 минуты» [6, с. 269]. В японской фирме, например, не будут долго держать сотрудника, который не решит деловой вопрос по телефону за это время. Нельзя не согласиться с мнением И.Н. Кузнецова, что ведение телефонных переговоров можно превратить в настоящее искусство и до бесконечности совершенствоваться в нем свой профессионализм [7, с. 148].

В заключение хотелось подчеркнуть, что телефонный разговор как вид делового взаимодействия усиливает значимость устно-речевых средств по причине отсутствия визуального контакта. Возрастают требования к предварительному продумыванию схемы и содержанию разговора, владению определенным набором речевых формул, которые позволяют расположить к себе партнера по бизнес-общению, а также вызвать доверие к фирме / компании, представителем которой он является. Благодаря телефону повышается оперативность решения вопросов в сфере бизнеса, отпадает необходимость ехать в другую фирму / компанию, посылать письма и телеграммы. Если бизнесмен не владеет культурой телефонного общения, не знает элементарных правил его ведения или сознательно пренебрегает ими, то это может существенно подорвать его авторитет, навредить карьере, снизить эффективность его деятельности (Л.А. Введенская).

И в заключение хочется отметить, что «межкультурное образование, т.е. образование, отражающее ценностный смысл современных образовательных и лингвообразовательных ориентиров, декларируют приоритет равноправия и диалога культур. Результатом такого образования должно стать многоязычие граждан общества» [4, с. 21], т.е. наших обучаемых в том числе, что знание формул речевого этикета на иностранном языке очень важно и имеет большое значение для «расширения

информационного поля студента, для увеличения объема его тезаурусных знаний, повышения личной профессиональной квалификации и конкурентноспособности, а также для развития и совершенствования навыков и умений реализации межкультурной коммуникации в сфере профессиональной деятельности, что, в конечном счете, обеспечит его карьерный рост и жизненный успех» [2, с. 43].

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
2. Жаркова Т.И. Работа над чтением экономически ориентированного текста / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2015. – № 6. – С. 43-48.
3. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
4. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
5. Коллинз Д. 2 Э: этика и этикет в бизнесе / Д. Коллинз. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 160 с.
6. Кузин Ф.А. Культура делового общения / Ф.А. Кузин. – М.: Ось-89, 2005. – 320 с.
7. Кузнецов И.Н. Деловая этика и деловой этикет / И.Н. Кузнецов. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 251 с.
8. Полянина Е.В. Телефонные переговоры на немецком языке / Е.В. Полянина, И.Г. Аргишева. – М.: Эксмо, 2009. – 256 с.
9. Психология и этика делового общения / Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 415 с.

ЛЁЗИНА И.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

LEZINA I.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.

LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITIES OF THE EDUCATIONAL INSTITUTION

Аннотация

В статье систематизированы особенности законодательного регулирования образовательной деятельности в России. Проанализированы основные положения законов и подзаконных актов в области нормативного регулирования образования. Особое внимание уделяется проблемам законодательства об образовании и их решению.

Abstract

In the article the features of legislative regulation of educational activities in Russia. Analyzed the main provisions of laws and regulations in the overgrown regulatory education. Particular attention is paid to the legislation on education and addressing them.

Ключевые слова: закон об образовании, нормы права, образовательные учреждения.

Keywords: education law, the rule of law, and educational institutions.

В Российской Федерации с состоянием дел в сфере образования напрямую связана не только государственная социальная политика, но и стратегия экономического развития государства. В современном обществе от уровня развития образования и его качества зависят практически все стороны

государственной жизни и общественного развития – экономика, безопасность, научно-технический прогресс, культура, экология и т. д.

Становление и функционирование в полном объеме институтов гражданского общества невозможно без активности личности, желающей отстаивать свои права. В этой связи актуализируется роль образовательной организации, важнейшей задачей которой является предоставление каждому учащемуся возможности реализовать свой опыт, способности, творческий потенциал, формировать, выражать и обосновывать свою позицию. [3, с.81] Очевидно, что столь значимый сегмент общественной жизни должен иметь адекватную правовую базу. Однако на протяжении ряда лет в России остро ощущалось несоответствие между общественно-политической значимостью образования, его особой ролью в процессе модернизации российской экономики, с одной стороны, и состоянием нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере образования, с другой стороны.

В настоящее время законодательные акты, регулирующие образовательную деятельность претерпели существенные изменения.

Структура правового регулирования деятельности государственных образовательных учреждений представлена четырьмя уровнями:

- первый уровень: федеральные законы,
- второй уровень: законодательство субъектов РФ,
- третий уровень: методические положения, инструкции;
- четвертый уровень: локальные нормативные документы.

Федеральными законами в области образования регулируются следующие положения:

- распределяют компетенцию и ответственность федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере образования;
- регулируют в рамках установленных федеральных компетенций вопросы по взаимоотношениям в области образования, решение которых должно осуществляться одинаково во всех субъектах Российской Федерации и применяться на всей территории Российской Федерации;
- устанавливают общие нормы по вопросам, которые относятся к компетенции субъектов Российской Федерации и в соответствии с которыми последними осуществляется собственное правовое регулирование в области образования [7].

В современных условиях основополагающими документами первого уровня нормативного регулирования деятельности образовательных учреждений являются [5]:

- Закон РФ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее по тексту - Закон);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (ст.128, 779-783);
- Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
- Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»;
- Федеральный закон от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- ряд других правовых актов.

Следует отметить, что Закон разграничил полномочия в сфере дошкольного и общего образования. Так, за федеральным центром закреплены полномочия по реализации единой государственной политики в сфере образования, которая обеспечивается в том числе путем утверждения федеральных государственных образовательных стандартов, установления федеральных государственных требований (ст. 7), а все конкретные полномочия в данной сфере отданы субъектам РФ.

Особо следует отметить новые нормы Закона, посвященные профессиональному обучению и дополнительному профессиональному образованию. Статья 73 устанавливает основной отличительный признак профессионального обучения: оно направлено на приобретение лицами различного возраста профессиональной компетенции, в том числе для работы с конкретным оборудованием, технологиями, аппаратно-программными и иными профессиональными средствами, получение указанными лицами квалификационных разрядов, классов, категорий по профессии рабочего или должности служащего, и, что самое главное, оно не сопровождается изменением уровня образования.

Закон разрешил существовавший ранее правовой пробел: в нем зафиксировано, что профессиональное обучение могут осуществлять не только образовательные организации, но и учебные центры профессиональной квалификации, производственные предприятия [4].

Такие учебные центры могут создавать как самостоятельные юридические лица, так и как структурные подразделения юридических лиц. Примечательно, что Закон предусмотрел единую форму итоговой аттестации для всех видов профессионального обучения (ст. 74) квалификационный экзамен, который проводится для определения соответствия полученных знаний, умений и навыков

программе профессионального обучения и установления на этой основе лицам, прошедшим профессиональное обучение, квалификационных разрядов, классов, категорий по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих.

Субъекты Российской Федерации в соответствии с их статусом и компетенцией могут принимать в области образования законы и иные нормативные правовые акты, не противоречащие федеральным законам в области образования. Законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации в области образования не могут ограничивать права физических и юридических лиц по сравнению с законодательством Российской Федерации в данной области [6].

Финансовая деятельность образовательных учреждений регулируется также Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ. Здесь в первую очередь следует обратить внимание, что фактически происходит разделение на два самостоятельных объекта своего регулирования.

Это, во-первых, вопросы методологии учета, то есть «требования к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности». Во-вторых, это определение прав и обязанностей лиц, имеющих отношение к практике бухгалтерского учета в России. Эта вторая группа вопросов определяется как «правовой механизм регулирования бухгалтерского учета».

Второй уровень регулирования представлен законодательными актами субъектов РФ. На территории Челябинской области таковым является Закон Челябинской области №515-ЗО от 29.08.2013 «Об образовании в Челябинской области». Данный закон регулирует правоотношения возникающие при осуществлении образовательной деятельности в Челябинской области. В данном законе установлены полномочия органов государственной власти Челябинской области в сфере образования.

Субъекты Российской Федерации в соответствии с их статусом и компетенцией могут принимать в области образования законы и иные нормативные правовые акты, не противоречащие федеральным законам в области образования. Законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации в области образования не могут ограничивать права физических и юридических лиц по сравнению с законодательством Российской Федерации в данной области.

Третий уровень регулирования представлен единым планом счетов, утвержденным приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н, который регулирует бухгалтерский учет в бюджетных организациях.

Образовательные учреждения подлежат обязательной аккредитации. Государственная аккредитация образовательной деятельности регулируется статьей 92 Закона № 273-ФЗ; Положением о государственной аккредитации образовательной деятельности (утв. Постановлением Правительства РФ от 18.11.2013 № 1039); Административным регламентом предоставления Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки государственной услуги по государственной аккредитации образовательной деятельности; Административным регламентом предоставления органами государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими переданные полномочия Российской Федерации в области образования, государственной услуги по государственной аккредитации образовательной деятельности (утв. Приказом Минобрнауки России от 29.10.2014 № 1398); Приказом Минобрнауки России от 18.03.2014 № 193 «Об утверждении форм заявлений о проведении государственной аккредитации образовательной деятельности, о выдаче временного свидетельства о государственной аккредитации, о переоформлении свидетельства о государственной аккредитации и о выдаче дубликата свидетельства о государственной аккредитации (временного свидетельства о государственной аккредитации)».

Четвертый уровень нормативного регулирования деятельности образовательных учреждений представлен локальными нормативными актами. Локальные акты образовательного учреждения образуют низший уровень правового регулирования деятельности образовательной организации.

При исследовании развития законодательства об образовании хотелось бы отметить два обстоятельства, имеющих решающее значение. Во-первых, особенности законодательной регламентации и перспективы развития отечественного законодательства об образовании обусловлены спецификой правовых отношений, возникающих, развивающихся и прекращающихся в сфере образования. Во-вторых, именно глубокий историко-правовой анализ развития нормативного правового регулирования образования открывает путь к его модернизации в духе современных тенденций развития общества и государства и позволяет одновременно не растерять положительный опыт, накопленный в данной сфере.

Отсутствие единого доктринального подхода к определению правовой природы образовательных услуг негативно сказывается на их законодательном урегулировании. Так, специфика образовательных отношений обуславливает проблему определения правовой природы образовательных

услуг, имеющую важное значение при определении правовой природы договора оказания образовательных услуг, его разграничения с договором подряда [8].

Вопрос о взаимодействии и разграничении полномочий между различными уровнями власти в сфере образования относится к числу наиболее сложных, требующих выработки общих подходов и скоординированной работы федеральных и региональных законодателей.

Главная проблема закона — в том, что он последовательно переводит образование на коммерческие рельсы и сокращает количество государственных гарантий. Это нигде не заявлено напрямую, но четко прослеживается. Сам закон тщательно уходит от всяких финансовых обещаний — он ограничивается набором деклараций, а вся финансовая конкретика переводится на уровень подзаконных актов.

При этом изменение правового регулирования вопросов образования на вышестоящих уровнях влечет за собой цепную реакцию изменений на нижестоящих уровнях, в том числе и на уровне образовательной организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. от 19.12.2016) // Собрание законодательства РФ. — 31.12.2012. — № 53 (ч. 1). — с. 7598
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. — 12.12.2011. — № 50. — ст. 7344.
3. Кравченко И.А. Формирование гражданской активности студента в процессе изучения правовых дисциплин // Современная высшая школа: инновационный аспект. — 2016. — №3. — С.85-91.
4. Козырин, А. Н. Правовое регулирование отношений в сфере образования: научно-практический комментарий статьи 4 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» / А.Н. Козырин, Т.Н. Трошкина // Реформы и право. — 2015. — № 3. — С. 18–32.
5. Крымовская, И.А. Образовательное нормотворчество и его место в деятельности руководителя профессиональной образовательной организации / И.А.Крымовская // Международный научно-исследовательский журнал. — 2015. — № 7-6 (38). — С. 36–41.
6. Левицкий, М. Организация финансово-экономической деятельности в образовательных учреждениях. Практическое пособие / М. Левицкий, Т. Шевченко / — М.: Дело, 2016. — 416 с.
7. Мацкевич, И.М. Проблемы становления законодательства субъектов Российской Федерации об образовании на примере города Москвы) / И.М. Мацкевич // Юридическое образование и наука. — М.: Юрист, 2014. — № 1. — С. 3–7.
8. Оленина Т.Ю. Нормативно-правовая база Российской Федерации в сфере образования / Т.Ю. Оленина // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Общественные и гуманитарные науки. — 2012. — № 1. — С. 109-111.

МАЛИМОН Е.С., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MALIMON E.S., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН В ПРОСТРАНСТВЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ADVERTISEMENT SLOGAN IN THE SPACE OF INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В настоящее время мировые торговые отношения развиваются достаточно активно. Реклама является одним из ключевых аспектов достижения успеха в торговле. Даная статья рассматривает значение рекламных слоганов в пространстве межкультурной коммуникации, примеры успешных слоганов, отрицательные примеры, основные различия в восприятии рекламы жителями разных стран.

Abstract

Nowadays the global trade relations are developing actively enough. Advertisement is one of the key aspects of achieving success in trade. The given paper considers the significance of advertisement slogans in the space of intercultural communication, specimen of successful slogans, negative specimen, the basic differences in perception of advertisement by the inhabitants of various countries.

Ключевые слова: рекламный слоган, межкультурная коммуникация, культурный шок, национально-культурные особенности.

Keywords: advertisement slogan, intercultural communication, cultural shock, national cultural peculiarities.

Межкультурная коммуникация рассматривается как связь и общение между представителями различных культур, что предполагает как непосредственные контакты между людьми и их общностями, так и опосредованные формы коммуникации (язык, речь, письменность, электронную коммуникацию) [2].

Современное общество трудно представить без такой сферы человеческой деятельности как реклама. Реклама – это направление в маркетинговых коммуникациях, в рамках которого производится распространение информации для привлечения внимания к объекту рекламирования с целью формирования или поддержания интереса к нему.

В настоящее время реклама является наиболее действенным из инструментов производителей, который максимально быстро способен донести необходимую информацию о товарах, работах или услугах до потенциального потребителя. Реклама несет в себе образовательную, психологическую и эстетическую роль.

Интеграция между странами вывела мировые экономические отношения на новый уровень. Международная торговля процветает. Товары свободно экспортируются и импортируются. Современный международный маркетинг требует гораздо большего, чем просто выведение товара на международный рынок, назначив на него привлекательную цену и обеспечив его доступность. Товар должен быть узнаваем. Для этого необходимо создавать грамотную рекламу.

Для того чтобы грамотно рекламировать товар за границей, производители должны тщательно подбирать рекламную оболочку своего товара. Реклама должна быть выстроена в зависимости от той страны, в которую товар экспортируется для избегания культурного шока [1].

Основным содержанием рекламы является слоган или фраза, которые несут самую необходимую информацию о предмете рекламы. Слоган может быть адаптирован для страны, в которую планируется экспортировать товар, а может сохранять первоначальный вид, чем часто пользуются престижные бренды.

Основными различиями в отдельных странах, требующими адаптации рекламы, являются:

- различия экономической, политической, социальной системы;
- различия в развитии и использовании СМИ и каналов рекламы;
- различия культуры, традиций;
- различия смысловых, звуковых и прочих ассоциаций;
- различия языка;
- различия в стилях жизни;
- различия в стремлении к достижению соответствующего образа жизни;
- различное отношение к рекламе;
- различия потребностей, вкусов, пристрастий и предпочтений потребителей и так далее.

Рекламный слоган часто содержит в себе особенности менталитета, шкалу ценностей и традиции, характерные для данной культуры, формируя тем самым идентификацию товара [4].

Например, данные особенности хорошо просматриваются в рекламе немецких автомобилей. Немцы характеризуются как народ в немалой степени серьезный, прямолинейный. Их речь достаточно резкая, отрывистая.

Рекламным слоганом автомобиля Mercedes-Benz является слоган «The best or nothing», что переводится как «Лучшее или ничего». Данный слоган прост и прямолинеен, производитель сразу в слогане указывает на качество автомобиля и престижность бренда. Примечательно, что слоган не адаптировался для других стран с самого момента его существования.

Слоганом компании Volkswagen является слоган «Das Auto», что в переводе с немецкого значит «это машина» – просто и вызывающе.

Для сравнения приведем несколько примеров рекламных слоганов французских автомобилей. Французы, как люди любящие изысканность, моду и стиль во всех его проявлениях, создают и такие же рекламные слоганы. Например, слоган автомобиля Peugeot: «Создан для удовольствия» или Citroën: «Опережая воображение».

Рекламным слоганом известной кондитерской марки в России является слоган: «Россия – щедрая душа», который указывает на традиционную русскую щедрость, широкую русскую душу. Или пример слогана английской марки обуви Chester England: «Честер. Обувь, превосходящая ожидания», дающий отсылку на традиционное английское качество и стиль.

Существуют примеры слоганов, узнаваемых во всем мире. Например, это рекламный слоган продукции Apple: Think different (Думай по-другому) или ресторанов быстрого питания Subway: Eat Fresh (Ешь свежее). Данные слоганы делают акцент на глагол, призывающий к действию. Вариант такого слогана считается наиболее удачным, так как не требует особой адаптации в переводе [6].

Примером удачного слогана для страны, которая реализует товар, может являться слоган сети кофеен Dunkin' Donuts: America runs on Dunkin' (Америка работает на Dunkin'/Америка сходит с ума от Dunkin'), который имел огромный успех в Америке, вызвав ажиотаж при открытии первых кофеен. Но при этом данный слоган может являться неудачным примером слогана для рекламы данных кофеен в других странах. При открытии такой кофейни в России слоган убрали из всей рекламы заведения, так как на русский язык он переводится, как Америка работает на Dunkin'/Америка сходит с ума от Dunkin'. При этом для США не характерен такой формат слоганов, так как американские маркетологи придерживаются позиции, что не стоит упоминать название фирмы или товара в самом слогане [5].

Самые неудачные рекламные слоганы появляются из-за незнания местных языков или диалектов. Особенно часто с этим сталкиваются производители, которые начинают выводить товар на Азиатские рынки. С такими трудностями сталкивались производители Coca-cola, Apple, Adidas, Procter&Gamble, Chanel и другие [3].

Таким образом, тексты, представляющие один и тот же рекламируемый объект в разных странах, могут кардинально различаться и вызывать разные ассоциации. Отсутствие знаний о национально-культурных особенностях той или иной страны вызывает культурный шок и приводит к помехам в межкультурной коммуникации в различных сферах, в том числе и в рекламе, что мешает привлекать иностранных потребителей и успешно реализовывать товары и услуги.

Список литературы

1. Герман, Н. Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
 2. Герман, Н. Ф. Предотвращение конфликтов и достижение взаимопонимания в деловой межкультурной коммуникации / Н. Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2013. - № 1 (33). – С. 55-60.
 3. О'Гуинн Т.С., Реклама и продвижение бренда / Т.С. О'Гуинн, К.Т. Аллен, Р.Дж. Семеник // С-Пб., 2011. – 46 с.
 4. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.
 5. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.
- Avivas [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://avivas.ru/topic/100_luchshih_sloganov_mirovoi_reklami.html

МЕЛЬНИК А.И., ПИСЬМЕННЫЙ Е.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MELNIK A.I., PISMENNIY E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СТРАТЕГИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КУЛЬТУРНОГО ШОКА В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

OVERCOMING CULTURE SHOCK STRATEGY WITHIN BUSINESS CROSS-CULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

Статья посвящена проблеме культурного шока в процессе деловой межкультурной коммуникации. Уточнено понятие "культурного шока", его причины, а также факторы, определяющие его силу и длительность. Особое внимание уделено стратегиям преодоления культурного шока в процессе деловой межкультурной коммуникации.

Abstract

The article describes the problem of culture shock in the course of business cross-cultural communication. The article gives a notion of "culture shock" and its causes, factors that determine its strength and durability. Particular attention is paid to strategies for overcoming culture shock in the process of business cross-culture communication.

Ключевые слова: культурный шок, деловая межкультурная коммуникация, стратегии аккультурации, геттоизация, ассимиляция, колонизация, интеграция.

Keywords: culture shock, business cross-culture communication, acculturation strategies, ghettoisation, assimilation, colonization, integration.

Актуальность проблематики межкультурной коммуникации обусловлена стремительными обновлениями всех сфер жизнедеятельности современного общества и, прежде всего, повышением конкурентоспособности России на международной арене, что связано с расширением и углублением экономических, культурных и социальных связей с зарубежными государствами [3]. Любое взаимодействие человека с новой, но при этом «чужой» для него культурой сопровождается своеобразным процессом вхождения в данную культуру, который для разных людей (и в разных ситуациях контакта с культурой) является более или менее болезненным, но всегда имеющим определенные последствия [4]. Кроме приобретения новых знаний, обогащения профессионального и духовного опыта, зачастую происходит непонимание или неприятие новой культуры, что может привести к различного рода проблемам и стрессам.

Такое воздействие «чужой» культуры на человека, по мнению, А.П. Садохина, является потрясением, которое может привести к нарушению его психического здоровья, получило название культурного шока или культурной утомляемости [5, с. 286]. Ему подвержены большая часть иммигрантов, оказавшихся в другой культуре, вне зависимости от причин их переезда в новую страну.

Впервые термин «культурный шок» был введен в научный оборот в 1960 г. американским исследователем Калерво Обергом, который рассматривал культурный шок как «следствие тревоги, которая появляется в результате потери всех привычных знаков и символов социального взаимодействия», кроме того, при вхождении в новую культуру у человека появляются весьма неприятные ощущения [9].

Основной причиной культурного шока является разница культур. Вследствие того, что каждая отдельная культура содержит определенные образы и символы, а также стереотипы поведения, лежащие в основе поведения человека в различных ситуациях, у человека, попавшего в условия новой культуры, привычный алгоритм действий нарушается, поскольку он основан на иных представлениях о мире, нормах и ценностях, стереотипах поведения и восприятия [1].

Сила проявления культурного шока и длительность межкультурной адаптации зависит от ряда внутренних или индивидуальных и внешних или групповых факторов. По мнению исследователей, среди внутренних факторов определяющими являются такие индивидуальные характеристики и

особенности человека как возраст, пол, уровень образования, черты характера, а также жизненный опыт личности и мотивационная составляющая его перемещения. Группу внешних факторов, определяющих степень и длительность культурного шока, возглавляет культурная дистанция, которая рассматривается как степень различия между «своей» и «чужой» культурой [5, с. 291]. Кроме того, большую роль играют и особенности родной культуры: так, представителям «великих держав» сложнее адаптироваться к новой культуре, поскольку они уверены, что адаптироваться должны окружающие, а не они. Далее среди внешних факторов отмечают условия пребывания в иностранном государстве, доброжелательность местного населения, экономическая и политическая стабильность принимающей страны, уровень безопасности, а также возможность и доступность общения с представителями другой культуры и сообщения в СМИ, создающие общий эмоциональный настрой и общественное мнение по отношению к другим этническим и культурным группам [2].

Несмотря на неизбежность процесса адаптации к новой культуре и, соответственно, подверженность любого человека культурному шоку, в условиях деловой межкультурной коммуникации важно попытаться преодолеть неприятное влияние нового окружения или уменьшить его «болезненность». Американский антрополог Филипп Бок в результате многочисленных исследований выделяет несколько стратегий для предотвращения культурного шока: геттоизация, ассимиляция, колонизация и интеграция.

Стратегия геттоизации реализуется в ситуациях, когда человек прибывает в другое общество, но старается или оказывается вынужден (из-за незнания языка, природной робости, вероисповедания или по каким-либо другим причинам) избегать всякого соприкосновения с чужой культурой. В этом случае он пытается, в основном за счет окружения соплеменников, создать собственную культурную среду, отгораживаясь, таким образом, от влияния инокультурной среды [8].

В случае ассимиляции индивид наоборот, отказываясь от своей культуры, стремится полностью усвоить необходимый для жизни культурный багаж. Причиной затруднений оказывается либо недостаточная пластичность личности ассимилирующегося, либо сопротивление культурной среды, членом которой он намерен стать. Даже при условии успешного овладения языком и достижения приемлемого уровня повседневной компетентности среда не принимает их как своих [7].

Стратегия интеграции или культурного обмена и взаимодействия, являясь промежуточной, приносит пользу обеим сторонам при условии их благожелательности и открытости. Следует заметить, что результаты такого взаимодействия не всегда ощутимы в самом начале его осуществления, а становятся заметными только по истечении значительного времени [6].

Четвертая стратегия преодоления культурного шока или частичная ассимиляция непосредственно связана с жертвой индивида своей культурой в пользу инокультурной среды, возможно только в одной из сфер своей жизнедеятельности: например, на работе, в процессе профессиональной коммуникации индивид руководствуется требованиями и нормами инокультурной среды, а в остальных сферах (в семье, на досуге, в религии) сохраняет традицию следования своей родной культуре [4].

В заключение по указанной проблеме целесообразно подвести некоторые итоги. Прежде всего, следует понимать, что культурный шок – это не болезнь, а процесс научения, каким бы неприятным или болезненным он ни был. Однако культурный шок может быть связан с патологическими состояниями или приводить к реакциям, опасным для здоровья человека. Культурный шок – это пространственное явление, с которым в большей или меньшей степени в процессе деловой межкультурной коммуникации сталкивается большинство людей. Во-вторых, существуют стратегии, позволяющие людям подготовиться к переживанию культурного шока и его преодолению.

Список литературы

1. Герман Н.Ф. Критерии взаимопонимания в межкультурной коммуникации (на английском языке) [Текст] / Н.Ф. Герман // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки. – 2 (2009 2). – С. 223-227.
2. Герман Н.Ф. Оппозиция «свое – чужое» и проблемы взаимопонимания в межкультурном диалоге [Текст] / Н.Ф. Герман // Вестн. Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2012. - № 4 (32). – С. 55-60.
3. Кравченко И.А. Правовая культура участников финансовых правоотношений / И.А. Кравченко, А.В. Бастен // Вопросы Российского и международного права. 2016. №9. С. 127-136.
4. Питерова А.Ю. Культурный шок: особенности и пути преодоления. / А.Ю. Питерова // Электронный журнал "Наука. Общество. Государство" [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

cyberleninka.ru/article/n/kulturnyy-shok-osobennosti-i-puti-preodoleniya.pdf (дата обращения: 08.12.2016).

5. Садохин А.П. Культурология. Теория культуры / А.П. Садохин, Т.Г. Грушевицкая // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 365 с.

6. Письменный Е.В. Актуальность мифологического в современном социокультурном пространстве / Е.В. Письменный // LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки – агропромышленному производству». – Челябинск: Челябинская государственная агроинженерная академия, 2015. – С. 48-53.

7. Письменный Е.В. Шутка на стыке культур: юмор в пространстве деловой межкультурной коммуникации / Е.В. Письменный // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: сборник материалов XX международной научно-практической конференции / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2016. – С. 288-292.

8. Bock Ph.K. (Ed.). Culture Shock. A Reader in Modern Cultural Anthropology / Ph.K. Bock // N.Y., 1970.

9. Oberg K. Cultural Shock: Adjustment to new cultural environments / K. Oberg // Practical Anthropology. – 1960. – № 7. – P. 177–182.

МИЩИНСКИЙ И.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MISCHINSKY I.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

РОЛЬ ЭТИКЕТА В СИСТЕМЕ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

ETIQUETTE ROLE IN SYSTEM OF CULTURAL VALUES

Аннотация

Сегодня проблемы национальных отношений не только не затухают, но становятся всё более острыми и актуальными. Статья посвящена месту этикета в системе культурных ценностей, его истокам и процессу зарождения. Проанализированы основные трактовки данного понятия. Этикет призван обеспечить общение неравных партнеров. С этой точки зрения он служит своеобразным «механизмом балансировки» общения. Поэтому этикет – это всегда компромисс, заключаемый на взаимоприемлемых условиях.

Abstract

Today problems of the national relations not only don't fade, but become more and more sharp and urgent. Article is devoted to the place of etiquette in system of cultural values, to its sources and process of origin. The main interpretations of this concept are analysed. The etiquette is designed to provide communication of unequal partners. From this point of view it serves as the peculiar «mechanism of balancing» of communication. Therefore the etiquette is always the compromise concluded on mutually acceptable conditions.

Ключевые слова: этикет, деловой этикет, культурные ценности, ярлык, церемониал, коммуникативный акт.

Key words: etiquette, business etiquette, cultural values, label, ceremonial, communicative act.

Основываясь на реалиях делового сотрудничества России в сфере экономики и бизнеса с зарубежными партнерами, в настоящее время следует рассмотреть в качестве одной из составляющей профессиональной компетентности специалиста владение иностранным языком, необходимое для определения успешной коммуникации в сфере бизнеса, обеспечивающей эффективное установление деловых контактов с достижением целей, решением профессиональных задач. Мы, как и Э. Гидденс, полагаем, что глобализация охватывает не только экономическую, но и политическую, технологическую, культурную сферы... [7, с. 9]. Глобализация – процесс вовлечения национальных культур в качественно новое мировое единство [7, с. 9]. Для межкультурного делового взаимодействия необхо-

димы глубокие знания иностранного языка, а также необходимо обеспечить формирование умений иноязычного общения в профессиональной сфере, формирование уважения и толерантности по отношению к культуре народа страны изучаемого языка, готовности к сотрудничеству и межкультурному общению [3, с. 6].

При знакомстве с культурой и бытом чужого народа первое, что бросается в глаза наряду с отличиями в материальной культуре, – особенности поведения в стандартных ситуациях, причем специфические черты поведения наиболее отчетливо проявляются в сфере общения. Когда в сочинениях предшественников этнографической мысли (Геродот, Страбон, Тацит, Монтень и др.) речь заходит о том, чем отличается один народ от другого, не случайно, прежде всего, упоминаются «странные» обряды, обычаи и привычки.

По сути дела, именно различия правил поведения в сходных ситуациях стимулировали интерес к быту, традициям и обычаям, культуре разных народов. Знание культуры поведения не только дает нам возможность нормально общаться с представителями других национальностей, но и учит уважать чужие обычаи, какими бы странными и нелепыми они не казались бы нам на первый взгляд. «Умение общаться с представителями различных культур является прочной базой приобщения деловых партнеров к глобальным ценностям цивилизации» [4, с. 64]. Ценности – это общепринятые убеждения относительно целей, к которым человек должен стремиться. Осознание ценностей своей культуры наступает лишь при с представителями других культур, когда происходит взаимодействие разных культур и обнаруживаются различия в их ценностных ориентациях [4, с. 64].

В последние десятилетия во всем мире мы наблюдаем повышенный интерес к этикету. Этикет (франц. *étiquette*, *f*) – установленный порядок поведения где-либо (первоначально в определенных социальных кругах, например при дворах монархов, в дипломатических кругах и т. п.) [3, с. 130].

Слово «этикет» заимствовано из французского языка. Французское слово «*étiquette*» имеет два значения:

- 1) «ярлык», «этикетка» и «надпись»;
- 2) «церемониал», «этикет» – и в свою очередь заимствовано из голландского *stic.ke* («колышек», «шпенек») и первоначально обозначало колышек, к которому привязывалась бумажка с названием товара, позднее – и сама бумажка с надписью. На основе значения «надпись» развилось более узкое значение – «записка с обозначением последовательности протекания церемониальных действий» и далее – «церемониал» [10, с. 35].

Первоначально слово «этикет» оно обозначало товарную бирку, ярлык (*ср.* этикетка), а затем так стали называть придворный церемониал. Именно в этом значении, особенно после принятия французского церемониала при венском дворе, слово этикет получило распространение в английском, немецком, польском, русском и других языках [3, с. 131]. Еще в начале XX в. слово «этикет» могло обозначать в русском языке «ярлык, наклеиваемый на бутылки и обертки товаров с обозначением названия фирмы, торговца и производителя», однако закрепилось с этим значением всё же слово «этикетка». Само понятие «этикет» обособилось сравнительно недавно. Определить его границы и сегодня не так просто, как это может показаться на первый взгляд. Обычно под этикетом понимается «совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям (обхождение с окружающими, формы обращений и приветствий, поведение в общественных местах, манеры)». Это определение, однако, не учитывает различий между бытовыми, этикетными и ритуальными ситуациями, ведь «поведение в общественных местах», «обхождение с окружающими» могут иметь как чисто бытовой, сугубо утилитарный характер, так и ритуальный, предопределенный мифологическим сценарием, а не только этикетный.

Более корректным представляется определение этикета, предложенное Т.В. Цивьян. Под этикетом «понимаются такие правила ритуализованного поведения человека в обществе, которые отражают существенные для данного общества социальные и биологические критерии и при всём этом требуют применения специальных приемов (так как в широком смысле любое поведение цивилизованного человека можно считать этикетным) [1, с. 16]. Указывая определенные отношения и связи, существующие в данном коллективе, этикетное поведение помогает выявить его структуру. Практически это достигается переводом на язык этикета того фрагмента языка фактов, в котором существенны различия в поле, возрасте и общественном положении. Поэтому основной функцией этикетной коммуникации, с точки зрения прагматики, будет определение относительного положения каждого члена в обществе, притом произведенное таким образом, что оно верно отражает разбиение в человеческом коллективе и удовлетворяет обе стороны, вступающие в общение». В этом определении представлены существенные черты этикета, однако и оно не может нас вполне удовлетворить, ибо по существу здесь речь идет об общении в целом, а не об этикете как его специфической форме.

Нужно отметить, что понятие «общение» более шире понятия «этикет», который всегда реализуется в общении, но тем не менее не всякое общение является этикетом.

Необходимо отметить, что этикетная ситуация всегда коммуникативна. Этикет – это диалог, даже когда партнеры делового общения разделены пространством и временем. Согласно Т.В. Цивьян, «выполнение каждого правила всегда направлено на определенного адресата и требует обязательного ответа (хотя бы в степени «замечено»)». Этикетное поведение обычно рассчитано на двух адресатов – непосредственного и дальнего («публику»); в этом смысле его можно сравнить с действиями актеров, ориентированными одновременно на партнера и на зал» [1, с. 24].

Коммуникативные роли партнеров общения взаимно обусловлены; с одной стороны, они определяются их социальными ролями, а с другой – они задаются и конституируются коммуникативным актом. Началу общения предшествует стадия ориентации, когда каждый партнер выбирает свою тактику поведения. Для этого необходимо учесть целый ряд параметров коммуникативной ситуации, и в первую очередь соотнести свой статус со статусом партнера. В качестве дифференцирующих при оценке коммуникативных статусов выступают такие признаки, как пол, возраст, общественное положение, национальная и конфессиональная принадлежность и т.д. В каждом случае одни признаки актуализируются, другие нейтрализуются. Актуализируются, естественно, различия, а нейтрализуются совпадения. Чем больше признаков, по которым участники общения «не совпадают», тем обычно выше степень этикетности ситуации и обязательность соблюдения правил.

Этикет призван обеспечить общение неравных (по тем или иным параметрам) партнеров. С этой точки зрения он служит своеобразным «механизмом балансировки» общения. Поэтому этикет – это всегда компромисс, заключаемый на взаимоприемлемых условиях.

Французы галантны и галантность заменяет им вежливость. Приглашение французов на кофе «*Venez pour le café*» – это своего рода выражение признательности, заботы и хорошего отношения к приглашенному гостю. Кофе дает возможность гостям расслабиться, поговорить по душам, обсудить накопившиеся дела в бизнесе и решить проблемы [5, с. 128]. Во Франции приглашение на чашечку кофе обозначает приглашение к общению. Домашнее гостеприимство во Франции не является столь развитым, как в России. Забежать по дороге к коллеге или товарищу – это в высшей степени бестактно [6, с. 110-111]. Преподаватель французского языка, кандидат педагогических наук, доцент Т.И. Жаркова, побывав во Франции (г. Бордо) на X Конгрессе учителей французского языка, отмечает, что французы со всей строгостью соблюдают нормы этикета [3, с. 4]. По французскому этикету, встреча партнера по общению должна сопровождаться улыбкой. У французов улыбка – это визитная карточка. «Именно улыбка, адресованная другому и выражающая соучастие, всегда замечена: легкая, открытая или сдержанная, она облегчает человеческие отношения, смягчает упреки и повышает настроение. Можно все говорить с улыбкой» [9, с. 55]. При встрече и прощании французы, в общении личном и деловом мило улыбаются. По этому поводу у французов есть пословицы: «*Улыбка – это система, знаки уважения – предусмотрены*», «*Улыбка – социальный долг*» [6, с. 110-111].

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что правила этикета у разных народов отнюдь не одни и те же: в некоторых случаях они совпадают, в других – могут быть прямо противоположными. Необходимо знать эквиваленты правил этикета, принятые у представителей другой культуры. Этикет помогает выражать уважение к деловому партнеру, проявлять доброжелательство к нему. Он – существенная часть культуры межкультурной деловой коммуникации. Незнание же этикета приводит к коммуникативным «сбоям». «Чтобы комфортно чувствовать себя в глобальном и информационно-образовательном пространстве, деловые партнеры должны владеть социокультурными знаниями. От того, насколько глубоки их знания, а также навыки и умения поддержать общение с партнерами, выразить свое отношение к делу, будет зависеть и успех в деловом сотрудничестве» [8, с. 45].

Список литературы

1. Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета / А.К. Байбурин, А.Л. Топорков. – Л.: Наука, 1990. – 254 с.
2. Жаркова Т.И. Все должно быть комильфо / Т.И. Жаркова // Вечерний Челябинск. – 2008. – С. 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http:// www.aloepole.ru](http://www.aloepole.ru) (Дата обращения: 20.01.2017).
3. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.

4. Жаркова Т.И. О роли ценностных ориентаций в обучении иностранному языку / Т.И. Жаркова // Молодежь в науке и культуре XXI в.: материалы междунар. науч.-творч. форума. Челябинск, 2-3 ноября 2011 г. Ч. 2. / Челяб. гос. акад. культуры и искусств; сост. Е.В. Швачко. – Челябинск, 2011. – 335 с. – С. 63-65.
5. Жаркова Т.И. Роль и значение фоновых знаний в реализации межкультурной коммуникации (на примере лексем «Кафе» и «Кофе» в русском, французском и немецком языках) / Т.И. Жаркова // Вестник Ереванского государственного лингвистического университета имени В. Брюсова. Филология. Лингвистика. – 2013. – № 1 (27). – С. 124-135.
6. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
7. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
8. Жаркова Т.И. Феномен «Дом» в межкультурной коммуникации сквозь призму французский и русских пословиц и поговорок / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2016. – № 10. – С. 45-50.
9. Жаркова Т.И. Феномен «улыбка» в зеркале поговорок и пословиц русского и французского языков / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2014. – № 1. – С. 53-57.
10. Кант И. Критика чистого разума / И. Кант. – Симферополь: «Реноме», 2003. – 464 с.
- Воронецкая О.С., Место этикета в системе культурных ценностей: дис. ... канд. филос. наук / О.С. Воронежская. – Томск, 2005. – 136 с

МОКРУШИНА А.В., МАЛЬЦЕВ В.П.

Южно-уральский государственный гуманитарно-педагогический университет, г. Челябинск

MOKRUSHINA A.V., MALTSEV V.P.

South Ural State Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ ЗДОРОВЬЯ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

METHODOLOGICAL ISSUES OF FORMATION OF CULTURE OF HEALTH OF SCHOOLBOYS IN AFTER-HOUR ACTIVITY

Аннотация

В статье представлена организация модели по формированию культуры здоровья младших подростков во внеурочной деятельности. Предложенная модель позволяет развести сферы компетентности специалистов системы образования, обеспечивших стратегически единое направление по сохранению и укреплению физического, психологического здоровья обучающихся, формирование культуры здорового образа жизни. Работа включает в себя исследовательский компонент, организационную деятельность и анализ полученных результатов.

Abstract

The article presents the organization of a model on formation of culture of health of younger adolescents in extracurricular activities. The proposed model allows to separate the spheres of competence of specialists of educational system, providing a strategically unified direction for the preservation and strengthening of physical, psychological health of students, the formation of culture of healthy lifestyle. The work includes a research component, organizational activities and analysis of the obtained results.

Ключевые слова: культура здоровья, здоровьесбережение, внеурочная деятельность.

Keywords: health culture, health preservation, extracurricular activities.

Здоровье как один из ведущих компонентов жизнедеятельности человека является необходимым условием успешной социализацией личностью обуславливающих должный уровень социально-экономического развития государства и общества в целом. В этой связи одной из главных задач этапа реформы системы образования, согласно нормативной документации (ФГОС ОО, Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" N 273-ФЗ) становится укрепление и сбережение здоровья обучающихся, формирование у них здоровьесберегающих компетенций, оптимизация образовательного процесса с учётом индивидуально-типологических и возрастных особенностей личности ребенка, устраняющих перегрузки и сохраняющих здоровье школьников [1,3,5].

По данным ряда специалистов (Третьякова Н. В., Федоров В. А., Степанов П.В), около 90 %

детей имеют отклонения в физическом и психическом здоровье; порядка трети популяции детей, поступающих в школу, имеют хронические патологии здоровья. За годы обучения в школе в пять раз возрастает число нарушений зрения и осанки, в четыре раза увеличивается количество нарушения психического здоровья, в три раза увеличивается число детей с заболеваниями органов пищеварения [2, 4].

Трудности в образовательном процессе, связанные с повышенными требованиями образовательных программ, их усложнением, неизбежно влекут к возникновению психоэмоциональных стрессов, перенапряжению нервной системы, психосоматическим расстройствам и морфофункциональным отклонениям. Зачастую современная массовая школа не только не укрепляет здоровье детей, но и является усугубляющим фактором [6].

Концепции сохранения и укрепления здоровья учащихся в современной школе имеют много вариантов своей реализации, акцентирующие свое внимание на использовании содержательных возможностей педагогической среды образовательного учреждения и целостной системы ведущих факторов школьной жизни, призванных обеспечить у детей и подростков формирование ценностного отношения к культуре здоровья и здорового образа жизни. В образовательном учреждении процесс здоровьесбережения должен осуществляться комплексно, с привлечением всех участников образовательного процесса. Немаловажная роль в обеспечении данной концепции отводится внеурочной деятельности. Согласно Стандарту, внеурочная деятельность рассматривается в двух планах. Во-первых, как сфера индивидуализации обучения, где каждый школьник может выбрать индивидуальную образовательную траекторию, а во-вторых, как сфера воспитания, формирования у школьников компетенций, в том числе и здоровьесберегающих [13, 14].

Целью внеурочной деятельности по здоровьесбережению является: создание условий, направленных на формирование культуры здорового и безопасного образа жизни обучающихся.

Здоровьесберегающие технологии во внеурочной деятельности являются составной частью образовательной системы, активизирующие познавательный интерес и формирующие мотивационно-ценностное и личностное отношение к собственному здоровью. [8,10]

В связи с вышеизложенным, целью настоящей работы является организация модели по формированию культуры здоровья младших подростков во внеурочной деятельности.

Программа модели по здоровьесбережению несет в себе организационно-методический, содержательно-технологический и контрольно-оценочный этапы. Тем самым обеспечивается реализация и внедрение основных направлений деятельности образовательного учреждения: оздоровительно-профилактического, социально-психологического, мониторингового, профессионально-ориентированного, консультативного.

Работа включает в себя исследовательский компонент, организационную деятельность и анализ полученных результатов. [7]

Организационно-методические мероприятия по здоровьесбережению в общеобразовательном учреждении.

Административный аппарат. Разработка процедур и методов оценки деятельности образовательного учреждения в развитии здоровьесбережения., проведение курсов повышения квалификации для педагогов, введение здоровьесберегающих технологий в профессиональную и досуговую деятельность, разработка положений о культуре здоровья в образовательной организации, контроль выполнения здоровьесберегающей модели.

Педагог-организатор. Проведение воспитательных мероприятий, организация внеурочной деятельности по курсу «Здоровьесбережение», проведение культурно-массовых мероприятий на тему здоровья, анкетирование «Уровень здоровья».

Классный руководитель и педагог-предметник. Образовательное учреждение предопределяет передачи цели государства в области здоровьесбережения всех участников образовательной системы. Учитель как основной элемент образовательной деятельности формирует не только здоровье и здоровый образ жизни, но и совершенствует компетенцию здоровьесбережения как ключевого элемента ценности жизни. [9]

Пропаганда здорового образа жизни, проведение физкульт. минуток во время учебного процесса, создание и проведение классных часов на тему здоровья, показ фильмов.

Медицинский работник. Организация углубленной диспансеризации учащихся и педагогов, лекционные занятия и консультирование, как с педагогическим персоналом, так и с обучающимися на тему сохранения и укрепления здоровья, здорового образа жизни, организация профилактических мероприятий.

Педагог-психолог. Проведение консультационных мероприятий, психодиагностики мотива-

ционно-ценностного компонента личности, индивидуально-типологических свойств личности, корригирующих мероприятий и тренингов.

Учитель физической культуры. Организация занятий лечебной физкультурой и работы спортивных секций, проведение дня здоровья.

Успешность в решении задачи формирования у участников образовательного процесса культуры здоровья и здорового образа жизни зависит как от насыщения образовательной среды информацией, в виде знаний о здоровье человека, так и от воспитательной работы, направленной на развитие познавательной активности детей и подростков. Формирование у них потребности и умений в сохранении и развитии здоровья. В программы, направленные на формирование здорового образа жизни, входят следующие направления работы: рациональный режим обучения и отдыха, оптимальная и систематическая физическая активность; эффективное, научно обоснованное закаливание; нормальное питание в соответствии с концепцией адекватного питания; комплекс психологических и психопрофилактических воздействий; учет и коррекция влияния на здоровье окружающей среды; вред и польза самолечения; пропаганда вредных для здоровья факторов - алкоголизма, курения, наркомании, токсикомании; формирование правильных представлений у детей и подростков о половом созревании, знание и меры профилактики СПИДа, обучение мерам по предупреждению уличного и бытового травматизма и правилам личной гигиены.

Следующей ступенью была разработка конкретных мероприятий на учебный год

Административный блок:

- разработаны процедуры и методы оценки деятельности образовательного учреждения в развитии здоровьесбережения;
- запланированы курсы повышения квалификации для педагогов;
- введены здоровьесберегающие технологии в профессиональную и досуговую деятельность;
- положение о культуре здоровья в образовательной организации находится в стадии разработки;
- составлено расписание уроков, которое соответствует гигиеническим требованиям;
- разработан план совещания на тему «Сохранение и укрепление здоровья учащихся в урочной и внеурочной деятельности».

Воспитательный блок:

- организован курс во внеурочной деятельности по здоровью сбережению;
- обучающиеся активно участвуют в конкурсе классов «Наше здоровье – в наших руках»;
- разработан сценарий «Дня здоровья»;
- подготовили макет уголка «Здоровье».

Педагогический блок:

- подобраны примерные темы консультаций для детей старших классов с приглашением представителей прокуратуры, инспектора ГИБДД;
- были подобраны тематические фильмы по здоровьесбережению: «Гигиена- наука о здоровье», «Умей владеть собой», «Наркотик и алкоголь», «СПИД»;
- разработана тематика родительских собраний;
- введены физкульт. минутки во время учебного процесса.

Медицинский блок:

- подобраны примерные темы консультаций для учителей по вопросам пропаганды здорового образа жизни;
- составлен план оздоровительных мероприятий;
- организована диспансеризация педагогов;
- подготовлен комплекс санитарно-гигиенических требований, направленных на укрепление и сохранение здоровья школьников;
- составлен график прохождения очередных медицинских осмотров у детей.

Психологический блок:

- подобраны примерные темы консультаций для учителей по вопросам пропаганды здорового образа жизни;
- разработаны занятия, беседы, визуальные просмотры учебно-методических материалов по здоровьесбережению в урочное и внеурочное время;
- подготовлены темы тренингов по здоровьесбережению.

Физкультурно - спортивный блок.

- организованы занятия лечебной физкультурой и работы спортивных секций;
- подготовлены спортивно-массовые мероприятия.

Оценочно-результативный блок. Следующим шагом является необходимость диагностики процессов здоровьесбережения у школьников и сформированности у них знаний и умений. Мы предлагаем оценивать результаты по следующим критериям:

- провести анкетирование ценностного отношения к здоровью;
- выявить уровень сформулированности знаний, умений, навыков по теме сохранение и укрепление здоровья в урочной и внеурочной деятельности.

Так же стоит заметить, что активизация процесса здоровьесбережения обеспечивает положительные сдвиги в состоянии здоровья и отношении к здоровому образу жизни, формирует ответственную позицию человека за свое здоровье, пересматривает отношение к концепции здоровья.

Предложенная модель позволяет развести сферы компетентности специалистов (педагогов-предметников, психологов, учителей физической культуры и др.), обеспечивая стратегически единое направление, акцентированного на формирование здорового образа жизни обучающихся. Таким образом, предложенная нами модель отражает взаимосвязь самопознания и здорового образа жизни. Ее реализация в современной практике воспитания и обучения младших подростков во многом усилит субъектную роль школьников в сохранении и укреплении своего здоровья.

Список литературы

1. Баранов А.А., Ильин А.Г. Основные тенденции динамики состояния здоровья детей в Российской Федерации. Пути решения проблем. Вестник РАМН. 2011; 6: 12–18.
2. Белоусова Н.А. Комплексная программа здоровьесбережения в начальной школе // Герценовские чтения. Начальное образование. 2014. Т. 5. № 1. С. 44-47.
3. Белоусова Н.А. Формирование культуры здорового и безопасного образа жизни обучающихся // в кн. Подготовка учителей и студентов к инновационным процессам в реализации Федеральных государственных образовательных стандартов. – Москва, 2015. – С. 113-126.
4. Белоусова Н.А. Формирование культуры здоровья и безопасности в условиях ФГОС НОО // Образование и социум: безопасность поликультурного пространства России: мат-лы Всерос. заочной науч.-практ. конф. Челябинск. 2014. С. 202-205.
5. Белоусова Н.А., Трофимов И.С. Проектирование здоровьесберегающего пространства для подростков с нарушением осанки // Экологическая безопасность, здоровье и образование: Сб. науч. тр. VIII Всерос. науч.-практ. конф. 2015. С. 25-28.
6. Вишневский, В. А. Здоровьесбережение в школе (педагогические стратегии и технологии) / В. А. Вишневский. – М. : Теория и практика физической культуры, 2012. – 270 с
7. Дерябо С., Ясвин В. Отношение к здоровью и здоровому образу жизни: методика измерения // Директор школы. – 2009. – № 2. – С. 7–16.
8. Ерушина Е. В. Роль внеурочной деятельности и дополнительного образования детей в формировании личностных результатов образования у кадетов (из опыта работы с кадетскими классами в условиях общеобразовательных учреждений) // Молодой ученый. 2013. №11. С. 587-589.
9. Мальцев В.П., Шибкова Д.З., Шибков А.А Профилактика нарушений здоровья учащихся средних образовательных учреждений с помощью естественных факторов окружающей среды // Актуальные проблемы охраны здоровья учащихся и рабочих профессиональных групп в экологически неблагоприятных условиях: сб. мат-ов VIII Междунар. научно-практ. конф., г. Брянск, 2012. С. 54-58.
10. Маткинский Р. А. Управление здоровьем школьников на основе здоровьесберегающей деятельности общеобразовательных учреждений: автореф. дис. ... д-ра мед. наук. М., 2009. 46 с.
11. Третьякова Н. В. Исследование состояния здоровьесберегающей деятельности в образовательных учреждениях Свердловской области // Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта. 2011. № 9 (79). С.155–158.
12. Третьякова Н. В., Федоров В. А. Качество здоровьесберегающей деятельности образовательных учреждений: понятийный аспект // Образование и наука. 2013. № 4. С.112–132.
13. Шибкова Д.З., Мальцев В.П. Оценка морфофункционального статуса учащихся в процессе адаптации к обучению в школе // Современные подходы к построению и реализации системы непрерывного образования: сб. материалов конф., Челябинск. 2007. С. 210-213.
14. Шибкова Д.З., Мальцев В.П., Смирнова Ю.В. Сохранение соматического и психического здоровья учащихся – критерий здоровьесберегающей деятельности образовательного учреждения // Актуальные вопросы восстановительного лечения, оздоровления, спортивной медицины: сб. тр. обл. науч.-практ. конф., Челябинск, 2009. С. 149-152.

БАРЬЕРЫ В ОБЩЕНИИ

BARRIERS TO COMMUNICATION

Аннотация

Коммуникативные барьеры – препятствия, возникающие на пути продвижения информации от коммуникатора (источника информации) к реципиенту (получателю информации). Препятствием на пути к общению могут стать различные коммуникативные барьеры, среди которых – лингвистические (логические, стилистические, фонетические) и психологические (мотивационный, барьер стилей общения, эстетический, барьер отрицательных эмоций, барьер установки). В данной статье ставится задача рассмотреть виды барьеров, причины и способы их устранения.

Annotation

Communication barriers – obstacles arising in the way of promotion of the information from the communicator (source) to recipient (information receiver). The obstacle to dialogue can be a variety of communication barriers, among them – linguistic (logical, stylistic, phonetic) and psychological (motivational barrier of communication styles, the aesthetic, the barrier of negative emotions, installing a barrier). This article seeks to consider the kinds of barriers, the reasons and how to resolve them.

Ключевые слова: речь, барьеры в общении, препятствия, коммуникации, информация.

Keywords: speech, communication barriers, obstacles, communications, information.

Барьерами общения называют препятствия на пути понимания собеседника. Препятствия могут носить совсем разный характер, так как на непонимание информации в процессе общения влияют многие факторы. Поэтому, именно в зависимости от этих факторов и происходит классификация барьеров общения. К основным видам барьеров общения относятся барьеры взаимодействия, барьеры восприятия и понимания и коммуникативные барьеры общения.

К барьерам взаимодействия мы относим мотивационный барьер, который возникает, если у партнеров разные мотивы вступления в контакт, например: один заинтересован в развитии общего дела, а другого интересует только немедленная прибыль.

Барьер некомпетентности вызывает у партнера чувство досады, ощущение потерянного времени. Этический барьер возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция, несовместимая с вашей позицией.

У каждого человека есть свой стиль общения. Он зависит от темперамента, характера, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания, окружения, профессии. Поэтому в деловом общении часто может возникать барьер стилей общения. Содержание стиля общения составляют:

- преобладающий мотив общения (взаимодействие, самоутверждение, эмоциональная поддержка собеседника и т.п.);
- отношение к другим людям (мягкость, доброжелательность, терпимость, жестокость, рационализм, эгоцентризм, предубежденность и т.п.);
- отношение к себе (самолюбование, признание своих недостатков, отстаивание «чести мундира», навязывание своего мнения и т.п.);
- характер воздействия на людей (давление, принуждение, манипуляция, сотрудничество, личный пример, невмешательство и т.п.).

Барьеры восприятия и понимания. К барьерам восприятия и понимания относят эстетический барьер, который возникает в том случае, когда партнер неопрятно, неряшливо одет или обстановка в его кабинете, вид рабочего стола не располагают к беседе.

Комфортному общению может препятствовать и разное социальное положение партнеров, особенно если один из них привык испытывать трепет перед начальством. Барьер отрицательных эмоций возникает в общении с расстроенным человеком. Если партнер, который обычно с вами вежлив, встречает вас нелюбезно, разговаривает не поднимая глаз и т.п., не спешите принимать это на свой счет: может, он не в состоянии справиться с плохим настроением из-за хода собственных дел, семейных неурядиц и т.п.

Состояние здоровья человека, физическое или духовное, также влияет на то, как человек общается. Психологическая защита, выстраиваемая деловым партнером – серьезный барьер общения.

Барьер установки возникает, когда ваш деловой партнер может обладать негативной установкой по отношению к вам или к фирме, представителем которой вы являетесь. Барьер двойника заключается в том, что мы невольно судим о каждом человеке по себе, ждем от делового партнера такого поступка, какой совершили бы на его месте. Но он ведь другой. Его позиция в этой ситуации определяется его нравственными нормами и установками.

К коммуникативным барьерам мы относим также семантический барьер, который возникает тогда, когда деловые партнеры пользуются одними и теми же знаками для обозначения совершенно разных вещей.

Неумение выражать свои мысли очень мешает общению. Гельвеций говорил: «Требуется гораздо больше ума, чтобы передать свои идеи, чем чтобы иметь их... Это доказано тем, что существует много людей, которые считаются умными, но пишут очень плохие сочинения».

Неумение слушать проявляется в том, что партнер перебивает, начинает говорить о своем или уходит в собственные мысли и вовсе не реагирует на ваши слова.

Мы выделяем следующие причины барьеров:

- ✓ различный уровень компетентности, знаний, опыта. Говорящий и слушатель могут находиться на разном уровне развития, в связи с чем и возникает проблема адекватного восприятия информации. Спикер кодирует свое сообщение в соответствии с собственным уровнем компетентности. Адресат декодирует полученную информацию, основываясь на собственном опыте и знаниях, что нередко приводит к разногласиям;
- ✓ оценочность суждений. Барьеры общения могут возникать из-за оценочности или субъективности суждений. Человек, работающий в коллективе, может принимать определенную точку зрения, свойственную всем сотрудникам. При этом другие люди могут не соглашаться с ней по вполне объективным причинам;
- ✓ избирательное восприятие информации. Человек вырывает из контекста те мысли и фразы, которые подтверждают его точку зрения;
- ✓ доверие источнику информации. При недостаточном уровне доверия между собеседниками возможно возникновение барьеров общения. Это связано с нежеланием воспринимать информацию из непроверенного источника;
- ✓ проблема интерпретации. Для людей различного круга общения одни и те же слова могут иметь разное значение;
- ✓ фильтрация сообщений. Человек передает только ту информацию, которую выгодно озвучить;
- ✓ жаргонизмы. Человек, привыкший общаться на языке какой-либо социальной группы, может испытывать трудности при общении вне ее;
- ✓ различие социального статуса. Барьеры общения, возникающие между представителями различных социальных групп, встречаются достаточно часто. Они объясняются различным культурным уровнем, воспитанием, привычками, образом жизни и рядом других факторов;
- ✓ нехватка времени. Общение в условиях ограниченного времени приводит к нервозности собеседников, желанию передать максимум информации, недосказанности.

Преодоление барьеров в общении. Прежде всего – вырабатывать чувство собственного достоинства, уверенность в себе. Помогает также умение видеть за каждым неадекватным поступком человека проявление его психологических особенностей, а может быть, и проблем.

Типичными ошибками партнёров по общению являются:

- ✓ неправильные ожидания в отношении партнера (неправильные ожидания возникают в результате следующей ошибки: если мы знаем человека недостаточно, лишь какую-то его положительную или отрицательную черту, то нередко достраиваем его образ как положительный или отрицательный, а потом связываем свои ожидания с нами же созданным образом);
- ✓ нам кажется, что партнер должен догадываться о том, что мы чувствуем (лучше сразу четко сформулировать свои ожидания, объяснить причины и т.д.);

- ✓ не улавливаем подтекст разговора (часто мы не предполагаем, что партнер тоже может прямо не высказывать свои желания и истинное настроение);
- ✓ если поведение человека нам неприятно, нам кажется, что он плохо к нам относится или даже делает это нам назло (причина же может быть совсем в другом; людей обычно огорчают и раздражают несправедливые обвинения в плохом отношении, получается, что мы сами и провоцируем конфликт);
- ✓ мы стараемся оправдать ожидания собеседника (в общении с хорошим человеком это приводит к неестественности отношений, которая нередко обнаруживается в самый неподходящий момент; если же мы идем на поводу у манипулятора, последствия еще хуже.).

Жизнь сталкивает нас с разными людьми. И очень редко дарит тех, в общении с которыми барьеры не возникают. Поэтому следует быть снисходительными к проявлениям некоммуникабельности и уметь выходить из конфликтных ситуаций.

Список литературы

1. Скаженик Е.Н. Деловое общение: учебное пособие / Е.Н. Скаженик. – Таганрог: ТРТУ, 2006.
2. Барьеры в общении и способы их преодоления // Женский журнал «Lady». – 2009-2016.
3. Барьеры общения: почему возникают и как их преодолеть // Портал о здоровье на понятном языке: профилактика, эффективное и безопасное лечение [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://eslizabolel.ru/main/psihatriya/281-barery-obscheniya-pochemu-voznikayut-i-kak-ih-preodolet.html> (дата обращения: 13.11.2016).
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5>

НЕГОВОРОВА Е.В., ЮРИКОВ А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал
г. Челябинск, Российская Федерация

NEGOVOROVA E.V.; YURIKOV A.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch
Chelyabinsk, Russian Federation

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ СИСТЕМ В СТРАНАХ - ЛИДЕРАХ МЕДАЛЬНОГО ЗАЧЕТА РИО-2016

SPORT SYSTEM'S FINANCIAL ANALYSIS OF LEADING COUNTRIES IN RIO-2016

Аннотация

В статье рассмотрены виды и формы финансирования спорта в странах-лидерах олимпиады Рио-2016

Abstract

The article deals with types and forms of sport financing in leading countries of Rio-2016

Ключевые слова: олимпийские игры, бюджет, спортивный комплекс, медали, фонды

Keywords: Olympic games, budget, sport complex, medals, funds.

После завершения летних Олимпийских игр 2016 года в Рио-де-Жанейро, обострился интерес к тому, как же работают спортивные системы в тех странах, которые преуспели на ОИ-2016

Данный вопрос является особенно интересным в свете того, что на верху таблицы общего зачета Рио-2016 оказались страны, представляющие различные подходы к развитию физической культуры и спорта. Это США, Великобритания, Китай и Россия – страны, стабильно доминирующие на летних Олимпиадах.

Рисунок 1 – Страны-лидеры медального зачета в Рио-2016

Олимпиада	США	Великобритания	Китай	Россия
	золото/всего	золото/всего	золото/всего	золото/всего
Атланта-1996	44/101	1/13	16/50	26/63
Сидней-2000	39/97	11/26	28/59	32/88
Афины-2004	35/103	9/30	32/63	27/92
Пекин-2008	36/110	19/47	51/100	23/72
Лондон-2012	46/103	29/65	38/88	22/77
Рио-де-Жанейро-2016	46/121	27/67	26/70	19/56

[1, с.441]

В каждом случае интерес представляют принципы поддержки массового спорта и спорта высших достижений — в соотношении государственного финансирования и альтернативных источников, а также способы регулирования процессов.

Опыт США в спортивной сфере интересен, но очень специфичен – поэтому его скорее можно изучать, чем применять на практике. Главной особенностью олимпийской подготовки является то, что что американцы делают упор на студенчество

Соединенные Штаты – федеральное государство, где принцип децентрализации реализуется на практике более двухсот лет. В США нет министерства спорта, никто не диктует из Вашингтона, какие объекты строить и какие виды спорта развивать, и никто не распределяет на эти цели бюджетные деньги. Массовый спорт в США – дело местных общин, меценатов, школ и университетов, а спорт высших достижений функционирует как большой бизнес.

Кульм здорово го образа жизни в США гармонично связан с обилием объектов спортивной инфраструктуры – от общественных площадок для баскетбола до современных спорткомплексов. А путь в спорт высших достижений начинается в школах, затем продолжается в колледжах и университетах. Соревнования школьников на всеамериканском уровне курирует Национальная федерация школьных ассоциаций (NFHS), объединяющая свыше 18 тыс. учебных заведений. А соревнования студентов занимается Национальная атлетическая ассоциация колледжей (NCAA), куда входят свыше 1200 вузов.

Олимпийским спортом в стране занимается Национальный олимпийский комитет США (USOC) – общественная организация, работающая без какого-либо государственного финансирования. НОК получает средства от спонсоров (индивидуальных и корпоративных) и от продажи медиаправ. Распределяются деньги между национальными федерациями (National Governing Bodies) по отдельным видам спорта: 31- по летним видам, 8 – по зимним. Принцип распределения пропорционален медальным результатам: кто больше выигрывает, тот больше получает. Непосредственно на поддержку спортсменов-олимпийцев направляется 10% доходов НОК.

В Великобритании уделяется внимание массовому спорту. Выдающиеся успехи спортсменов Великобритании на Играх в Рио базируются на четкой системе, разумно сочетающей государственную поддержку массового спорта с крупными приватными вливаниями в спорт высших достижений. От государства вопросами спорта занимается правительственный департамент культуры, медиа и спорта. Примечательно, что за спорт в департаменте отвечает министр, в чьем ведении также находятся туризм, игорный бизнес и лотереи. В целом на спортивные цели в Великобритании в год аккумулируется порядка миллиарда фунтов стерлингов.

Система работает следующим образом. Основа, как и в США, – это спортивные занятия в школах и университетах. А наиболее талантливые и заинтересованные юные спортсмены попадают в поле зрения профессиональных клубов и федераций. Результаты практически всех соревнований – межшкольных и межвузовских – попадают в единую национальную базу, и на их основании специалисты-профессионалы обращают внимание на перспективных спортсменов, с которыми и начинается системная работа.

Спорт высших достижений в Великобритании также имеет серьезную государственную поддержку. Помимо Национального олимпийского комитета и федераций по видам спорта, на этом направлении работает правительственное агентство UK Sport, которое на две трети финансируется госбюджетом и на треть – из фонда национальной лотереи. За период с 2012 по 2014 гг. агентство выделило 440 млн EUR для британских олимпийцев и паралимпийцев – в тех видах спорта, где есть реальные шансы на медали. Девиз агентства: «Правильная поддержка правильных атлетов на пра-

вильных основаниях». В Рио-2016 все снова убедились, что британская система работает эффективно и результативно.

Вопреки распространенному мнению, что в Китае поддержка спорта является исключительной заботой коммунистического государства, серьезный вклад в финансирование спорта высших достижений делают также и представители крупного бизнеса.

В составе Государственного Совета КНР (китайского правительства) действует главное управление по спорту. В 1995 году был принят закон КНР «О физкультуре и спорте» и была утверждена программа всенародного укрепления здоровья, рассчитанная на 15 лет. Программа была направлена на то, чтобы до 60% населения Китая, прежде всего, – дети и молодежь, участвовали в физкультурных мероприятиях и занимались спортом.

Большое внимание уделяется школьному и студенческому спорту. Раз в четыре года проводятся Национальные игры средних школ и Национальные игры университетов. Учащиеся, чей уровень физической подготовки отвечает государственным спортивным нормативам, составляют свыше 95%. В КНР также периодически проводятся пять крупных спартакиад: всекитайская спартакиада, спартакиада крестьян, универсиада, паралимпиада и спартакиада традиционных видов спорта нацменьшинств. С учетом национальных традиций (дисциплина, коллективизм) и огромных человеческих ресурсов резерв для высших спортивных достижений в Китае неисчерпаем. [4]

Серьезным ресурсом финансирования физкультуры и спорта в Китае являются спортивные лотереи, 60% дохода от которых направляется на строительство спортивных объектов. В частности, на эти деньги практически во всех крупных и средних городах страны построены центры всенародного укрепления здоровья. При этом правительство следит за тем, чтобы объекты общественной спортивной инфраструктуры создавались по стране равномерно, в том числе – в сравнительно экономически отсталых западных районах КНР.

В 2014 году был принят закон, согласно которому налог на прибыль для крупных корпораций, финансирующих спорт и культуру, снижается с 25% до 15%. А для тех, кто наиболее активно спонсирует спорт и культуру – до 3%. Это простимулировало крупный китайский бизнес к инвестированию в профессиональный спорт, прежде всего – в футбол.

Закон, порядок, дисциплина, неисчислимые человеческие ресурсы, щедрые вложения государства и разумное стимулирование частного бизнеса – вот слагаемые впечатляющих успехов китайских спортсменов за последние десятилетия.

Спортивная система в Российской Федерации сохраняет рудименты советской организации спорта – главным образом, в сильном государственном управлении спортом и сохранении системы ДЮСШ и ДСО. [2, с. 204-207]

Руководство спортом в стране осуществляет Министерство спорта РФ (Минспорт), основанное в 2012 году после реорганизации Министерства спорта, туризма и молодежной политики, которое, в свою очередь, взяло на себя функции Федерального агентства по физической культуре и спорту (Росспорт). Российский Минспорт полностью замыкает на себя управление детским и массовым спортом, спортом высших достижений, руководит работой национальных спортивных федераций. Бюджет Минспорта на 2016 год составил 69,6 млрд руб.

В популярные виды спорта (прежде всего – игровые) в РФ инвестируют олигархи. А там, где олигархи по тем или иным причинам спонсируют отдельные федерации по видам спорта, российские спортсмены показывают хорошие результаты. Показательными примерами могут служить Федерация фехтования, которую поддерживает президент Международной федерации фехтования (FIE) Алишер Усманов (состояние \$12,5 млрд, 3-е место в рейтинге Forbes), и Федерация художественной гимнастики, президентом которой является жена Усманова Ирина Винер. Целый ряд федераций в РФ закрепылен за богачейшими бизнесменами страны с целью дополнительных бюджетных финансовых вложений.

Стабильные международные успехи спортсменов России базируются на больших человеческих ресурсах и денежных вливаниях, обусловленных тем, что для России понятие спортивного престижа очень важно. [4]

Следует всегда отдавать себе отчет в том, что профессиональный спорт жесток. Мест на пьедесталах и рекламных контрактах на всех никогда не хватит: на десятки успешных счастливиц приходится тысячи тех, кто теряет здоровье, но не добивается побед. И каждое государство решает для себя – какими путями удовлетворять запросы на здоровье нации и национальный престиж.

Список литературы

1. Галкин В. В. Экономика и управление физической культурой и спортом / В. В. Галкин. - Ростов н/Д.: Феникс, 2015. - 441 с.
2. Дуплинская Е. Б., Селиванов К. С. Приоритеты государственной политики в финансировании физической культуры и спорта в РФ // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 204-207
3. Министерство спорта РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru>
4. Спорт Экспресс [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.sport-express.ru/olympics/sportfinancing/reviews/821283/>

НЕЧМАН Д.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NECHMAN D.A.

Financial university at Government of Russian Federation
Chelyabinsk branch

КОФЕ – ВЕЛИКИЙ КОЛОНИЗАТОР

COFFEE GREAT COLONIZER

Аннотация

В статье рассмотрен феномен «кофе», каким образом он участвует в процесс глобализации. Изучены культурные традиции различных стран по употреблению кофе, связанные с ними ритуалы и смысл, вкладываемый в них. Так же даны примеры и объяснены причины возникновения пословиц и выражений, связанных с феноменом «кофе».

Abstract

The article deals with the phenomenon of «coffee», how he has taken part in globalization. It explores the cultural traditions of drinking coffee in different countries, the associated rituals and the meaning given to them. In this article reviewed and explained the causes of proverbs and expressions related to coffee.

Ключевые слова: феномен «кофе», социальные преобразования, традиции, уважение, кофе-брейк, межкультурная коммуникация.

Key words: phenomenon of «coffee», social transformation, tradition, respect, coffee break, inter-cultural communication.

В настоящее время глобализация – процесс вовлечения национальных культур в качественно новое мировое единство, по самой своей природе являющееся транснациональным, лежащим поверх границ отдельных государств, наций, цивилизаций и имеющие свои собственные, качественно специфические принципы функционирования (В.С. Глаголев, Н.И. Бирюков, Н.Н. Зарубина) [4, с. 9]. Процесс глобализации охватывает все стороны жизни современного общества, не обходя стороной европейские страны и Россию, где с большим размахом открываются американские кафе всемирной известной сети Макдональдс [2, с. 133]. Другим примером кофе как межкультурного феномена может послужить набравший популярность в российской деловой сфере «кофе-брейк» (*Coffee break*). Зародившись в 1940-х гг. как продукт рекламной компании, направленной на увеличение потребление кофе, сейчас без него не обходится ни одна научная или бизнес-конференция, а также деловые встречи и переговоры.

Само слово «кофе» прошло множество адаптаций: в английском языке слово «*coffee*» появилось где-то в 1600 г. от итальянского «*caffè*», в итальянском – из Турции от «*kahve*», в Турции слово транслировалось с арабского «*qahwa*» (дословно – «мешать спать»), или с Эфиопского «*Kaffa*» (название региона, где впервые появились кофейные плантации) [9].

Кофе является межкультурным напитком, но когда-то он был сокровищем всего одной страны, с ним связано множество споров и историй – начиная от возникновения и заканчивая воздействием на человеческий организм. Наиболее популярная история возникновения кофе гласит, что од-

нажды пастух заметил, что козы, обгрызавшие какой-то кустарник вдруг начали резвиться, он попробовал и ощутил прилив сил [7, с. 26].

Громадными шагами кофе подчинял своему влиянию все новые и новые страны, пока вся планета не оказалась в его власти. Изначально ягоды кофейного дерева употребляли необработанным, заворачивая в животный жир, чтобы нивелировать вяжущий горький вкус зерен, затем начали обжаривать, молотить и разразилась лавина изобретений иных способов приготовления.

Началось все с Эфиопии в IX в. (родина Арабики), затем нашло продолжение в Йемене в XII в., где арабы начали выращивать кофейное дерево для массового употребления плодов, добавили в рецепт ферментацию, что упростило процесс изготовления напитка. Затем кофейные зерна попали на Аравийский полуостров, где зерна не просто высушивали, а начали жарить, получая темный напиток, который покорила исламский мир, так как был способен стать альтернативой вину, которое было под запретом у мусульман. Затем Турция (Османская Империя), которая перенесла традиции употребления этого напитка в Европу. Следующим этапом стала Индия, куда в 1600 г. паломник перевез зеленые ягоды кофе. Дело в том, что до этого момента выращивание кофейного дерева было монополией арабских стран и запрещалось вывозить зеленые ягоды. XVII в. – Дания экспортирует кофе из Индии и импортирует в Яву и другие свои колонии. В 1800 г. данный кустарник попал в Бразилию, где началось его массовое производство, а так же захватил весь мир [10].

Кофейная церемония – это первая традиция, зародившаяся с употреблением кофе. На родине в Эфиопии она называется «Церемония Буна». Здесь этот ритуал проводят женщины, на землю расстилается трава, зажигаются благовония для изгнания злых духов и т.д. Сама церемония – символ уважения, когда же кофе приготовлен, то его берут двумя руками (придерживая правую руку левой за предплечье), обязательно похвалив хозяйку за прекрасный вкус. Принято пить три чашки: первая – для вкуса, вторая – на удачу и третья – для благословения.

У Бедуинов кофе – особенный напиток по особенному делу, кофе без кардамона – не кофе. Всего можно выпить три чашки: первую – для души, вторая – за твой меч и третья в честь того, что ты гость. Отказаться от первой – попросту неприлично. Подавать холодный кофе гостю считается невежливым – признаком неуважения, так же как и то, что гость выпьет весь напиток за раз, потому что это означает, что кофе холодный, а значит, хозяин плохо его приготовил. Пьют только правой рукой, левая – для земных дел, что связано с влиянием Ислама, где при совершении «чистых» дел предпочтение отдается правой руке, а «грязных» – левой [8].

Еще со времен Османской империи кофе и кофейные дома служили способом социализации, местом, где мужчины могли поговорить о политике и сыграть партию в нарды. С древности заслуга женщины в гареме определялась ее способностью приготовить хороший кофе, будущие мужья оценивали женщину по этому критерию. Даже сейчас в домах семей, встречающихся по поводу замужества подается этот напиток, как дань традициям. В Турции кофейная церемония является особым источником гордости, т.к. эта традиция была внесена в «Фонд нематериального наследия ЮНЕСКО». Непосредственной и заключительной частью кофейной церемонии является «гадание на кофейной гуще», в русском языке даже есть такая поговорка: «Гадать на кофейной гуще».

США и Куба находятся очень близко, но традиции и способы употребления диаметрально противоположные. В Америке кофе используют как топливо насыщающее организм кофеином, способ проснуться, хватают на лету, так же пьют, бегут на работу. На Кубе кофе – это повод расслабиться, насладиться моментом и провести его с людьми, которых ты любишь, вкусить медленно текущее время и услышать аромат вечности и кофе.

В разных странах с ним связаны разные истории и пословицы: в США, например кофе, называют «*A cup of Joe*» – «Напиток Джо». История связана с одним министром флота, который, решил повысить нравственный уровень: увеличить число священников, искоренить проституцию и запретил алкоголь на флоте, взамен данного напитка он закупил кофе, разумеется, морякам это не понравилось и они окрестили данный напиток «Чашка Джо», как оскорбление [11].

В Швеции, как одного из главных потребителей кофе сложилась особая традиция – «Фика», проводится дважды в день. Неважно ты дома или на улице, один или в компании Фика – время чтобы отдохнуть от работы. Причина, по которой люди влюбляются в Фику – это воплощение медленной жизни, когда ты имеешь повод для созерцания всего мира.

Италия – средиземноморская сокровищница, благодаря которой мы получили такой кофе, как эспрессо. Итальянцы возвели целый культ вокруг кофе, поэтому и их традиции умеренно сложны. Множество особенностей поджидает незадачливого туриста, решившего заказать этот напиток. Итальянцы пьют капучино (*cappuccino*), латте (*latte*), латте макиато (*latte macchiato*) и другие вариации, содержащие молоко, только утром и никогда после еды. В Италии не принято говорить просто «эс-

прессо», у них эспрессо – это сугубо технический термин, обозначающий объем одного напитка. Когда приходят в бар, то нужно направиться к стойке и громко объявить заказ, неважно, куда лицом стоит бариста, он все равно его примет. Итальянцы пьют кофе, стоя, а если гость захочет присесть, то цена вырастет на треть, а то и вдвое, у них так просто не принято.

Что касается французов, то они предпочитают кофе чаю, поэтому и ассортимент кофе в меню кафе очень разнообразен. Необходимо отметить, что если русские приглашают в гости на чай, то французы – на кофе: «*Venez pour le café*». Поданная чашечка кофе – это выражение признательности, заботы и хорошего отношения к приглашенному гостю. Кофе дает возможность гостям расслабиться, поговорить по душам, обсудить накопившиеся дела в бизнесе и решить проблемы [2, с. 128]. Во Франции приглашение на чашечку кофе обозначает приглашение к общению. Домашнее гостеприимство во Франции не является столь развитым, как в России. Забежать по дороге к коллеге или товарищу – это в высшей степени бестактно [3, с. 110-111].

В России популяризатором этого напитка, как и других европейских новшеств являлся Петр I (XVIII в.). Старообрядцы сопротивлялись, ходила поговорка «кто пьет кофе — налагает ков на Христа», (ков – оковы). Сейчас у каждого на кухне есть сосуд для приготовления кофе – турка, его название связано со страной, способом которой сейчас мы готовим напиток – Турцией, но парадокс в том, что в Турции его называется джезвой [5].

Общеизвестно, что важнейшей проблемой на сегодня является проблема межкультурного общения и приобщения к культурному наследию и духовным ценностям своего народа и других народов мира. Единственно приемлемой формой их существования и взаимодействия является диалог культур [1, с. 181]. Кофе плотно вошел в нашу жизнь, многие люди не представляют утро без него, причем так по всему земному шару. Без него не обходятся в ежедневной рутине, при встрече гостя, обсуждении свадебной церемонии и на празднествах, а главное в деловой межкультурной коммуникации. На примере стран были показаны различия в культуре потребления и отношения к феномену «кофе», которые важно знать для реализации успешной межкультурной коммуникации.

Список литературы

10. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
11. Жаркова Т.И. Роль и значение фоновых знаний в реализации межкультурной коммуникации (на примере лексем «Кафе» и «Кофе» в русском, французском и немецком языках) / Т.И. Жаркова // Вестник Ереванского государственного лингвистического университета имени В. Брюсова. Филология. Лингвистика. – 2013. – № 1 (27). – С. 124-135.
12. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
13. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
14. Турка или джезва? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newslab.ru/article/186549> (Дата обращения: 09.12.2016).
15. Brönes A. What Is Fika? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.thekitchn.com/what-in-the-world-is-fika-an-intro-to-the-swedish-coffee-break-the-art-of-fika-219297> (Дата обращения: 11.12.2016).
16. Carpenter M. Caffeinated: How Our Daily Habit Helps, Hurts, and Hooks Us. – New York: Hudson Street Press, 2014. – 288 p.
17. Den Berg Van S. Coffee rituals with the bedouins in Jordan [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://insimoneskitchen.com/coffee-rituals-with-the-bedouins-in-jordan/> (Дата обращения: 09.12.2016).
18. Harper D. Online etymology dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.etymonline.com/index.php?term=coffee> (Дата обращения: 11.12.2016).
19. Coffee Expansion [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.turkishstylegroundcoffee.com/coffee-expansion/> (Дата обращения: 09.12.2016).
20. Josephus «Joe» Daniels Banned Alcohol on Ships [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://driftaway.coffee/why-is-coffee-called-a-cup-of-joe/7>. (Дата обращения: 09.12.2016).

ПЕРЕЖОГИНА А. Н., СОГЛАЕВ В.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

PEREZHOGINA A.N, SOGLAEN V.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ У СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЁЖИ

PROBLEM OF POLITICAL CULTURE IN TODAY'S YOUTH

Аннотация

Понятие «политической культуры» зародилось одновременно с появлением первых государств, а наиболее прочно укрепилось ещё во времена Античности, в Древней Греции. Но насколько сильно современная молодёжь прониклась, или, может быть, только начинает окунаться в мир политической культуры?

Abstract

The notion of "political culture" was born at the same time with the appearance of the first states, and most firmly established in the times of Antiquity, in ancient Greece. But how much today's youth was filled, or perhaps just beginning to plunge into the world of political culture?

Ключевые слова: политическая культура, структура политической культуры, современная молодёжь, политическая деятельность, политические убеждения.

Keywords: political culture, the structure of political culture, today's young people, political activity, political beliefs.

Понятие «политической культуры» зародилось одновременно с появлением первых государств, а наиболее прочно укрепилось ещё во времена Античности, в Древней Греции. Историк Фукидид свидетельствовал о том, что каждый гражданин полиса своевременно участвовал в общественной жизни, руководствуясь тем, что без его участия события могут принять нежелательный характер.

Однако впервые термин «политическая культура» был использован в восемнадцатом веке немецким просветителем Иоганном Герденом, а своё широкое распространение он получил в середине двадцатого века, в работах американского политолога Гарбиэля Алмонда, который отождествлял её с совокупностью всех духовных явлений политического характера. [1, с. 76]

Современный же мир даёт несколько определений понятия «политической культуры». Одни историки определяют политическую культуру, как совокупность исторически сложившихся политических взглядов, убеждений, традиций, нравственных норм и поведенческих установок, определяющих поведение людей в системе взаимоотношений власти и граждан. [1, с. 76]. Другие как составную часть общей культуры, совокупный показатель политического опыта, уровня политических знаний и чувств, образцов поведения и функционирования субъектов, интегральная характеристика политического образа жизни страны, класса, нации, социальной группы индивидов. [2, с.321]

Но общее определение политической культуры представляет собой исторически сложившуюся систему политических знаний и убеждений, норм и ценностей, воплощающихся в политическом поведении людей и практике функционирования политических институтов. [3, с.361]

Охватывая все сферы политической жизни, политическая культура включает в себя:

- культуру политического сознания;
- культуру политического поведения отдельных индивидов и социальных групп;
- культуру функционирования политических институтов и организаций.

Политическая культура создана и создаётся людьми, которые не просто устанавливали правила совместного политического взаимодействия, но и вырабатывали суждения о наилучших формах общественно-политического устройства. Чем сложнее и многограннее становились отношения политической власти, тем разнообразнее становились и политические представления людей и их политическая культура.

Сейчас политическая культура имеет довольно сложную структуру. Составными элементами этой структуры являются политические традиции, которые формировались в течении многих десятилетий, действующие нормы политических практик, идеи и убеждения о взаимоотношениях между различными общественно-политическими институтами, а также ориентации и установки людей в отношении существующие политической системы в целом. [1, с. 78].

Но насколько сильно современная молодёжь прониклась, или, может быть, только начинает окунаться в мир политической культуры? Согласно ФЗ «О Государственной молодежной политике в Российской Федерации» молодые граждане (молодежь) – граждане Российской Федерации в возрасте от 14 до 30 лет включительно. [4]

На данный момент, по статистике на 2016 год в Российской Федерации 31,5 млрд. человек – молодёжь, это есть 21,5% от всего населения страны. Из приведённых данных мы можем сделать вывод о том, что молодёжь является одним из самых важных социальных ресурсов общества. [5] Выясним же, каким уровнем политической культуры обладает выбранная нами категория.

В ходе проведённого социологического опроса группы студентов первого курса Финансового университета при Правительстве РФ Челябинского филиала, были выявлены следующие тенденции.

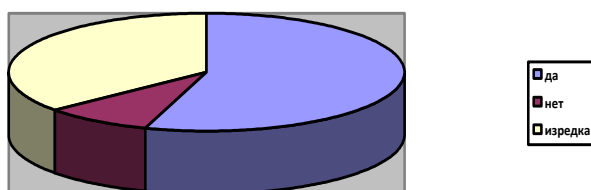


Рисунок 1 – «Интересуетесь ли вы политикой?»

Исходя из данных Рисунка 1 видно, что 55% респондентов ответили: да - мы интересуемся политикой, 9%-нет, 36%-изредка. Преобладающему большинству студентов не безразличны политические ситуации в Мире, и это огромный плюс.

Следующий вопрос звучал так: «В каких политических мероприятиях вы принимали участие?». 60% принимали участие в выборах, 0% участвовали в проведении избирательных компаний, 35% были участниками митингов, пикетов, забастовок, и 5% собирали подписи, петиции. Из представленных данных мы можем сделать вывод о том, что студенты не остаются равнодушными, и по мере возможности ведут активную политическую жизнь.

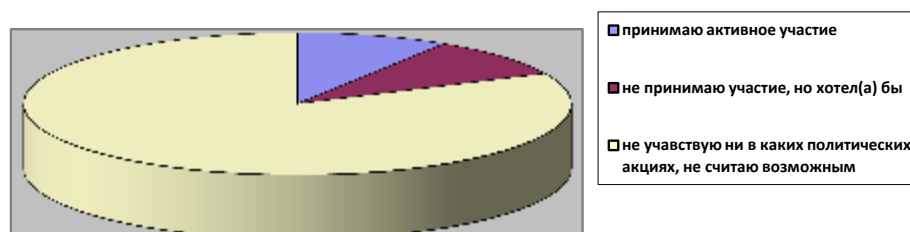


Рисунок 2 – «Определите, пожалуйста, ваше отношение к участию в политической деятельности»

По данным Рисунка 2 видно, что 82% респондентов негативно относятся к участию в политической жизни, считают это неинтересным. И только лишь 9% принимают активное участие, анализируют и стараются быть в центре событий. Другие же 9% занимают нейтральную точку зрения, считая, что могут начать вести активную политическую жизнь.

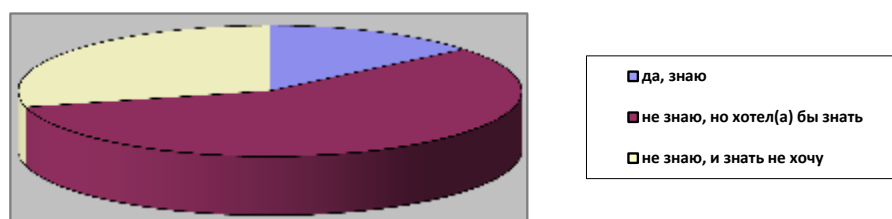


Рисунок 3 – «Знаете ли вы, кто является депутатом ГД от вашего избирательного округа?»

Полученные данные не очень радуют. К прошедшим выборам проявили хоть какой-то интерес лишь 14% избирателей, указав, что они знают какой депутат от их избирательного округа является депутатом Государственной Думы. Большинство (57%) не располагали такой информацией, но были бы не против узнать её, и почти треть избирателей (29%) негативно ответили на данный вопрос.



Рисунок 4 – «Считаете ли вы себя человеком с твёрдыми политическими убеждениями?»

Из данных Рисунка 4 видно, что у большинства респондентов (64%) политические убеждения находятся только в стадии формирования, и это имеет место быть, потому что опрашиваемые находятся ещё в юном возрасте, только вошедших во взрослый мир. 18% убеждены в том, что на повседневную жизнь их политические взгляды не имеют никакого отношения, а другие 18% и вовсе не видят от этого пользы. Из этого вопроса мы можем сделать вывод о том, что современная молодёжь, не сориентированная в политическом мире, а не которые и не стремятся к этому.

Следующий вопрос звучал так: «С какими из приведённых утверждений вы бы скорее согласились?»

- выборы - важный механизм, с помощью которого я могу оказывать влияние на формирование органов государственной власти и принятие важнейших для общества решений (9%);

- выборы – это большой фарс, и мой голос ничего не значит (27%);
- выборы могли бы быть механизмом, помогающим мне влиять на жизнь общества, но злоупотребления властных и финансовых элит мешают выборам выполнять эту функцию (36%);
- выборы - это не тот путь, который способен привести к реальным изменениям в обществе. Необходимы более радикальные меры (9%);
- выборы - это одна из «игр в демократию», но демократическое политическое устройство не согласуется с российскими традициями (18%).

Полученные данные говорят о том, что все студенты представляют себе, что такое выборы в России, и у каждого из них есть своё мнение на этот счёт. Невозможно выделить кто прав, а кто нет, ведь в каждом утверждении есть своя доля правды.

По завершении опроса были сделаны следующие выводы:

- 1) Политическая культура у современной молодёжи находится в стадии активного развития, но на данный момент развита не так, как хотелось бы.
- 2) Нужно устранить фактов, из-за которого современные молодые люди не видят перспектив участвовать в политической жизни общества.
- 3) Необходимо добиться прозрачности во всех политических процессах, дабы показать молодёжи, что участие каждого из них имеет огромную роль в устройстве общества.

Список литературы

- 1) Культурология: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по социально-гуманитарным специальностям / А.П. Садохин, И.И. Толстикова. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2011. -295 с. – (Серия «Экзамен»).
- 2) Политические отношения и политический процесс в современной России. учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009.-395 с.:ил.
- 3) Политология: учебник для студентов вузов / под ред. В.К. Батурина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 567 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
- 4) ФЗ «О Государственной молодежной политике в Российской Федерации».
- 5) Официальный Сайт Росмолодёжь.
<https://fadm.gov.ru/activity/statistic#!>

ПРЕСНЯКОВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PRESNYAKOVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ INSURANCE IN RUSSIA

Аннотация

В статье описываются деятельность страхования в России, актуальные проблемы страхования, перспективы развития страхования. Описывается общее состояние системы страхования. А также выявлены слабые стороны страхования и предложены мероприятия для совершенствования страхования.

Abstract

The article describes activity of the insurance in Russia, actual problems of insurance, prospects of insurance. Describes the General state of the insurance system. As well as the identified weaknesses in the insurance and created activities to improve insurance.

Ключевые слова: страхование, система страхования, проблемы страхования, перспективы страхования.

Key words: insurance, insurance system, insurance, prospects of insurance.

Страхование - это отношения по защите имущественных интересов физических, а также юридических лиц при наступлении событий, которые могли нанести ущерб имуществу или здоровью человека. Возмещение ущерба осуществляется за счет денежных средств, которые формируются в специализированных фондах за счет средств из уплачиваемых страховых взносов. Данные взносы уплачивают организации, физические и юридические лица в обязательном и добровольном порядке.

С точки зрения правового аспекта страхование регулируется Законом от 27.11.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Этот закон регулирует отношения между сторонами, которые осуществляют все виды деятельности, связанные со страхованием, контролирует деятельность субъектов страхового дела. Действие данного закона так же распространяется на организации обязательного медицинского страхования, страхование имущества, страхование ответственности, страхование предпринимательского, личное страхование и т.д. настоящий закон не распространяется на страхование вкладов физических лиц в банках, экспортных кредитов и инвестиций, которые подвергаются предпринимательским рискам.

В современной России страхование является очень важным звеном и выступает, как отдельная экономическая категория. На сегодняшний момент в России насчитывается около 500 компаний, осуществляющих страхование, каждая из которых имеет определенный вес в системе страхования.

Страхование очень стремительно продолжает расти во всех экономических сферах, в последнее время наблюдается положительная динамика развития страхования: увеличение страховых премий с 732 млрд. руб. в 2012 году до 1877,8 млрд. руб. к 2017 году, расширение сфер, в которые внедряется страхование, увеличение разновидностей рисков. Но, несмотря на это, в системе страхования имеются определенные проблемы, которые требуют более подробного изучения и выявления слабых сторон.

Самой актуальной проблемой страхования в России в настоящее время является падение спроса на добровольное страхование и понимание у населения значимости страхования. Это вызвано недоверием людей к страховым компаниям, рост цен на услуги страховых компаний. По статистике в 90-х годах добровольное страхование было более значимым, было востребовано на ранке страхования, более 50% населения страховали свое имущество, хозяйство и жизнь, в частности, 78% населения добровольно страховали свою жизнь и здоровье. Сегодня же всего 12% страхуют свое имущество, 3% жизнь и 15% страхуют свои автомобили по программе «Каско». 44% семей никогда не пользовались услугами добровольного страхования. Данные показатели свидетельствуют о том, что в современном мире система страхования не зарекомендовала себя, как эффективный способ страховой защиты.

В последнее время рынок страхования развивается за счет введения новейших видов обязательного страхования и привлечения новых корпоративных клиентов. При этом страховые компании ведут контроль поступлений страховых премий, и сосредоточены, в большей мере, на их своевременности и полной оплате, чем не на изучение причин падения спроса страхования.

Существует ряд других причин: имущественный интерес населения, неверное оценка стоимости имущества, минимальные оценки ущерба, определение страховых случаев, исключения из страхового покрытия. Зачастую в договорах страховых компаний допущены ошибки, из-за которых клиенты неоднозначно понимают условия договора и трактовку различных понятий и терминов - использование профессиональных терминов с указанием ссылки на нормативно-правовые акты. Вследствие чего снова возникают недопонимания со стороны клиентов к страховым компаниям.

Кроме перечисленных проблем страхования, наиболее часто возникают случаи, когда страховые компании, имеют определенные финансовые показатели и стараются не выплачивать страховое возмещение. В практике учащаются случаи, когда страховщики отказывают выплачивать страховую сумму или выплачивают самую минимальную ее часть. Например, по итогам 2015 года коэффициент выплат страховыми компаниями составляет 46%, что соответствует уровню 2013 года. Данный показатель отражает выплату копеек страхового возмещения с каждого рубля, уплаченного страхователем. Это свидетельствует, скорее всего, о результатах невыплат по страховым случаям.

Современное состояние страхового рынка России не соответствует потребностям развития экономики. Количество рисков стремительно увеличиваются: все чаще происходят техногенные и природные катастрофы, которые влекут за собой очень тяжелые последствия и, соответственно, большие убытки. Для решения этих проблем в стране не скоординированы определенные методы, государственные структуры не заинтересованы в сотрудничестве с частными страховыми компаниями, нет распределения в компенсации убытков на всех уровнях бюджетных и страховых отношений. А также отсутствует корпоративная и индивидуальная страховая безопасность.

Страховая безопасность - обеспечение страховыми компаниями надлежащих условий страхования, доступности страховых услуг высшего качества для достаточности обеспечения безопасности для их деятельности, имущества и уровня жизни.

Определенную значимость на страховом рынке влияет государственное регулирование. Например, в 2012 году после увеличения требований к уставному капиталу страховых компаний резко уменьшилось их количество. С 2007 по 2012 годы количество страховых компаний сократилось на 20%, к 2016 году увеличились активы страховых компаний до 2752,1 млрд. руб., страховые премии увеличились на 60%, коэффициент страховых выплат увеличился на 5,7%.

За последние 4 года заметно вырос размер страховых премий по страхованию жизни, увеличились фиксированные взносы в области обязательного медицинского страхования.

На повышение эффективности рынка страхования, однозначно, влияет ориентированность государства в регулировании сферы страхования.

Для более эффективной работы сегмента страхования страховым компаниям необходимо пересмотреть развитие отрасли страхования, путем введения обязательных видов страхования, уменьшить количество случаев, когда страховые компании отказывают в страховых выплатах, стимулировать население к добровольным видам страхования. Существенные методы стимулирования спроса должны увеличить спрос на добровольные виды страхования.

Прогноз на развитие рынка страхования в 2017 году содержит очень оптимистичное содержание. Страховой рынок должен увеличиться на 7-9%. На темпы прироста должны повлиять рост ВВП, снижение ставок на банковские продукты и продвижение коробочных продуктов.

По прогнозам RAEX(Эксперт РА) страховой рынок должен вырасти на 12-14%, индивидуальное страхование жизни увеличится на 40% и станет самым распространенным видом страхования, достигнув объема до 270 млрд. руб. Программа развития страхового рынка предвещает уверенный рост страхования на 20% в год. По программе страхования «Осаго» страховые взносы должны уменьшиться до 4-7%.

В заключение нужно отметить, что в статье указана не вся исчерпывающая информация о проблемах страхования, а также методах их решения. Чем быстрее решаться все проблемы страхования, тем больше страхование будет востребовано в современной экономике страны. Стоит подчеркнуть, что особую роль в развитии страхового рынка играет «Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года» изданный Правительством РФ. С принятием этого документа в стране должен возрасти спрос на все виды добровольного страхования, рынок страхования должен достичь наибольших высот.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ Глава 48/ СПС «Гарант», 2017 (дата обращения 01.02.2017)
2. Федеральный закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I "Об организации страхового дела в Российской Федерации"/ СПС «Гарант», 2017 (дата обращения 01.02.2017)
3. Александрова, Т. Г. Коммерческое страхование / Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова. - М.: Институт новой экономики, 2014. - 356 с.
4. Кравченко И.А. Правовое регулирование деятельности государственных внебюджетных фондов Российской Федерации: учебное пособие.- Челябинск: Изд-во «Цицеро», 2016.- 97 с.

РАХИМОВА Н.И., КРАВЧЕНКО И.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

RAHIMOVA N.I., KRAVCHENKO I.A.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

LEGAL REGULATION OF SOCIAL INSURANCE FUND

Аннотация

Рассмотрены функции Фонда социального страхования. Выявлены основные проблемы функционирования Фонда и нововведения коснувшиеся Фонда социального страхования.

Abstract

The functions of the social insurance Fund. The main problems of the functioning of the Fund and the innovations made in social insurance Fund.

Ключевые слова: Фонд социального страхования Российской Федерации; Федеральная налоговая служба; социальное обеспечение.

Key words: social insurance Fund of the Russian Federation; Federal tax service; social security

Фонд социального страхования Российской Федерации (далее по тексту- ФСС РФ) — один из государственных внебюджетных фондов, созданный для обеспечения обязательного социального страхования граждан России. Создан 1 января 1991 г. совместным постановлением Совета Министров РСФСР и Федерации независимых профсоюзов РСФСР № 600/9-3 от 25 декабря 1990 года [2].

Рассмотрим функции, которые выполняет ФСС:

- страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: выплата пособий по временной нетрудоспособности (оплата «больничных»), пособий по беременности и родам, единовременных пособий при постановке на учёт в ранние сроки беременности, единовременных пособий при рождении, ежемесячных пособий по уходу за ребёнком;
- страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний;
- обеспечение льготных категорий граждан путёвками на санаторно-курортное лечение;
- обеспечение инвалидов техническими средствами реабилитации и протезами;
- оплата родовых сертификатов.

Тарифы страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний устанавливаются ежегодно Федеральным Законом.

Страхование на современном этапе не дает четкого представления для потребителей страховых услуг о том, в какой форме должно осуществляться данное страхование. Проблемой в страховании является неплановое принятие нормативных правовых актов, декларирующих обязательность страхования, приведшей к следующим проблемам:

- отсутствие общедоступной статистики, не позволяющей точно оценивать средние и максимально возможные убытки, влияющей на развитие экономики, социальную политику, бюджетное планирование;
- низкому размеру страховых выплат за причинение вреда жизни и здоровью, что приводит к социальной несправедливости;
- отсутствию единых критериев и принципов ведения страхования в обязательной форме, смешению понятий и сущности обязательного и "вмененного" страхования;
- отсутствие единых подходов к определению размеров убытков, стоимости восстановления имущества при его повреждении.

Глава Фонда социального страхования в ходе представления проекта бюджета отметил, что некоторые модели привлечения средств (100 млрд. руб. из резервов по страхованию от несчастного

случая на производстве направляются на финансирование страхования по временной нетрудоспособности) являются временной мерой.

В 2017 году начнется дискуссия о том, как должна выглядеть система выплат, в рамках которой будет происходить уточнение объема социальных обязательств, выверка обязательств прошлых периодов, и будут уточнены вопросы индексации тех или иных пособий.

Соответственно проекту бюджета доходы ФСС в 2017 году составят 642,2 млрд. рублей, в 2018 году — 674 млрд. рублей, в 2019 году — 704,7 млрд. рублей. Расходы планируются в 2017 году на сумму 683,4 млрд. рублей, в 2018 году — 715,1 млрд. рублей, в 2019 году — 741,1 млрд. рублей.

Дефицит бюджета ФСС в 2017 году составит 41,2 млрд. рублей, в 2018 году — 41,1 млрд. рублей, в 2019 году — 36,4 млрд. рублей.

Стоит отметить, что уже в 2017 году произойдут нововведения. Они коснутся страховых взносов. Все страховые взносы, в том числе и ФСС 2017, решили объединить в один — Единый Социальный Страховой Сбор.

Контроль над выполнением правильности сбора будет осуществлять ФНС (Федеральная налоговая служба), а самих предпринимателей ждет новые варианты отчетности, которые уже разрабатываются. До 1 марта текущего года правительство планирует постепенно вносить поправки в законодательные акты, чтобы уже к 2017 году все взносы были объединены в ЕССС. Что принесет переход: среди основных преимуществ этой системы выделяют упрощение контроля над страховыми взносами и снижение нагрузки на бизнесменов. К тому же, чиновники уверены, что подобная реорганизация позволит увеличить сборы, что ввиду сложившейся экономической ситуации крайне выгодно для страны. Этому должна поспособствовать налоговая служба, показатели собираемости налогов у которой значительно выше, чем у страховых служб.

Так как сбор налогов существенно снизился из-за экономического кризиса в Российской Федерации. Платежная дисциплина резко упала. Начиная с 1 января нового 2017 года, взносы в ФОМС, ФСС и Пенсионный фонд заменит один сбор — ЕССС. Для осуществления этого процесса создают единый КБК. Его номер на общем заседании Минфина будет утвержден до 1 декабря 2016 года. Стоит отметить, что после того, как сбор поступит в ФНС, его тот час распределят между всеми имеющимися социальными фондами. В результате слияния, налоговики смогут контролировать огромнейшую сумму денег. По предварительным подсчетам экспертов этот денежный поток составит 7,5 триллионов рублей в год. Будущее нововведение значительно облегчит жизнь современного предпринимателя. Так, в 2016 году бизнесменам приходилось перечислять платежи в две государственные службы: Пенсионный Фонд (медицинская страховка и пенсионное обеспечение) и ФСС (страхование на случай травмы). Таким образом уже в 2017 все эти 4 бланка заменит только один — по ЕССС.

Несмотря на изменения в законодательстве и передачи исполнения функций ФСС (всех внебюджетных фондов) Налоговым органам, в соответствии с Законом № 250-ФЗ за внебюджетными фондами, в том числе за ФСС РФ сохраняется обязанность по:

- осуществлению контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов, подлежащих уплате за отчетные (расчетные) периоды, истекшие до 01.01.2017, в порядке, действовавшем до 1 января 2017 года (статья 20 Закона № 250-ФЗ);

- принятию решения о возврате сумм излишне уплаченных (взысканных) страховых взносов, пеней и штрафов за отчетные (расчетные) периоды, истекшие до 1 января 2017 года, с учетом требований, предусмотренных статьей 21 Закона № 250-ФЗ,

- исполнению обязанности по приему расчетов (уточненных расчетов) по страховым взносам за отчетные (расчетные) периоды, истекшие до 01.01.2017, в порядке, действовавшем до 1 января 2017 года (статья 23 Закона № 250-ФЗ).

Кроме того, на территориальные органы ФСС РФ возлагается обязанность по передаче налоговым органам сведений о суммах недоимки, пеней и штрафов по страховым взносам, образовавшихся на 1 января 2017 года, с учетом требований, предусмотренных статьей 19 Закона № 250-ФЗ.

Таким образом следует отметить, что действующая в России система социального страхования до сих пор сохраняет черты, которая в большей степени похожа на социальную помощь, нежели на страхование. При достаточно высокой страховой нагрузке на работодателей (почти 40% фонда оплаты труда) уровень большинства социальных выплат явно недостаточен с объемом вносимых страховых средств. Правовое поле данного института социальной защиты только формируется. Отсутствует реальное разделение системы социального страхования и системы социальной помощи. Это во многом объясняет массовую незаинтересованность занятого населения в своевременной уплате

те в полном объеме страховых взносов (работниками, и работодателями) в государственные внебюджетные социальные фонды [2].

Сегодня система социального страхования требует определенных мер по её реформированию. Иначе работа соответствующих внебюджетных фондов так и будет оставаться малоэффективной. А российская система социального страхования, в частности Фонд социального страхования РФ требуют значительных преобразований для обеспечения качественной социальной защиты гражданам. В целом Фонд социального страхования имеет большое социально-экономическое значение, и поэтому совершенствование системы социального страхования является насущной необходимостью. Возможно Контроль над выполнением правильности, которую будет осуществлять Федеральная налоговая служба, повлияет положительно на результаты работы Фонда социального страхования.

Список литературы

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)/ «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, № 32, ст. 3340.
2. Гвозденко, А. А. Основы страхования / А.А. Гвозденко. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 320 с.
3. Захаров, М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы развития / М.Л. Захаров. - М.: Проспект, 2016. - 310 с.
4. Кравченко И.А. Правовое регулирование деятельности государственных внебюджетных фондов Российской Федерации: учебное пособие.- Челябинск: Изд-во «Цицero», 2016.- 97 с.

САЙФУЛЛИНА К.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SAIFULLINA K.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

РУССКИЙ РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

RUSSIAN SPEECH ETIQUETTE IN INTERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В процессе воспитания, социализации человек, становясь личностью и все более совершенно овладевая языком, познает и этические нормы взаимоотношений с окружающими, в том числе и речевых взаимоотношений, иначе говоря, овладевает культурой общения.

Abstract

People in the process of education, socialization and personality becoming more completely mastering the language, knows and ethical relationships with others, including verbal relationship, in other words, takes possession of the culture of communication.

Ключевые слова: речь, речевой этикет, речевое общение.

Keywords: speech, speech etiquette, speech communication.

*Достоинство словесного выражения –
быть ясным и не быть низким.*

Ч. Айтматов

Процесс глобализации охватывает все стороны жизни современного общества, не обходя стороной Францию, Германию, Австрию и Россию [5, с. 133]. Глобализация – социальный процесс, в котором ограничения, налагаемые географией на социальное и культурное устройство ослабевают и в котором люди это ослабление все больше осознают (М. Уотерс) [6, с. 10]. Именно сейчас наступила

реальная возможность межкультурной коммуникации. Но возможно ли успешно реализовать деловое сотрудничество без знаний речевого этикета своей родной культуры?

Этикет (франц. *étiquette*, f) – установленный порядок поведения где-либо (первоначально в определенных социальных кругах, например при дворах монархов, в дипломатических кругах и т.п.). По К.М. Хоруженко, этикет – совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям (обхождение с окружающими, поведение в общественных местах, манеры и одежда): составная часть внешней культуры общества (культура поведения). В этике входят те требования, которые приобретают характер строго регламентируемого церемониала [3, с. 130]. Речевой этикет – это система правил речевого поведения и устойчивых формул вежливого общения. Наличие человеком умения владеть речевым этикетом благоприятствует завоеванию авторитета, пробуждает у людей уважение и доверие. Знание правил речевого этикета, их соблюдение позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринуждённо, не испытывать неловкости и затруднений в общении. Неукоснительное соблюдение речевого этикета в деловом общении оставляет у клиентов и партнёров благоприятное впечатление об организации, поддерживает её положительную репутацию.

Данная система правил – это важный элемент всякой национальной культуры. В языке, речевом поведении, устойчивых формулах (стереотипах) общения отложился богатый народный опыт, неповторимость обычаев, образа жизни, условий быта каждого народа. В российском обществе особую ценность красивой, правильной речи представляют такие качества как тактичность, предупредительность, терпимость, доброжелательность, выдержанность [1, с. 90]. Важность этих качеств отражается в многочисленных русских пословицах и поговорках, характеризующих этические нормы общения. Одни пословицы указывают на необходимость внимательно слушать собеседника: *«Умный не говорит, невежда не даёт говорить»*, *«Язык – один, уха – два, раз скажи, два раза послушай»* [2, с. 95]. Другие пословицы указывают на типичные ошибки в построении беседы: *«Отвечает, когда его не спрашивают»*, *«Дед говорит про курицу, а бабка – про утку»*, *«Вы слушайте, а мы будем молчать»*, *«Глухой слушает, как немой речь говорит»* [2, с. 96]. Многие пословицы предупреждают об опасности пустого, праздного или обидного слова: *«Все беды человека от его языка»*, *«Корову ловят за рога, людей за язык»*, *«Слово – стрела, выпустишь – не вернёшь»*, *«Невысказанное высказать можно, высказанное возвратить нельзя»*, *«Лучше недосказать, чем пересказать»*, *«Мелет с утра до вечера, а послушать нечего»*.

Тактичность – это этическая норма, требующая от говорящего понимать собеседника. Также тактичностью называется умение человека избегать неуместных вопросов, обсуждения тем, которые могут оказаться неприятными для него. Предупредительность заключается в умении предвидеть возможные вопросы и пожелания собеседника, готовность подробно проинформировать его по всем существенным для разговора темам. Иными словами, стремление первым оказать любезность избавить другого человека от неудобств и неприятностей.

Терпимость состоит в том, чтобы спокойно относиться к возможным расхождениям во мнениях, избегать резкой критики взглядов собеседника. Следует уважать мнение других людей, стараться понять, почему у них сложилась та или иная точка зрения. С таким качеством характера, как терпимость тесно связана выдержанность – умение спокойно реагировать на неожиданные или нетактичные вопросы и высказывания собеседника. Доброжелательность необходима как в отношении к собеседнику, так и во всём построении разговора, т.е. в его содержании и форме, в интонации и подборе слов.

Другой особенностью русской системы правил речевого поведения является наличие в нем двух местоимений – *«ты»* и *«вы»*, которые могут восприниматься как формы второго единственного числа. Выбор той или иной формы зависит от социального положения собеседников, характера их отношений, официальной/неофициальной обстановки и степени знакомства. Обращаться на *«ты»* не принято с незнакомыми людьми, в официальной обстановке, со старшими по возрасту, чину иногда должности. В то же время на *«Вы»* не стоит обращаться к друзьям и родственникам, одноклассникам или коллегам по работе. В зависимости от формы обращения на *«ты»* или *«Вы»* находятся грамматические формы глаголов. А также речевые формулы приветствия (*«Здравствуйте!»*, *«Добрый день!»*, *«Привет!»*, *«Здравствуй!»*), прощания (*«Всего доброго (хорошего)!»*, *«До завтра»*, *«До вечера»*, *«До свидания»*), поздравления (*«Разрешите поздравить вас с...»*, *«Примите мои искренние (сердечные, горячие) поздравления...»*, *«Горячо поздравляю...»*), выражения благодарности (*«Благодарю Вас»*, *«Спасибо!»*) тоже зависят от формы обращения [10, с. 229].

Немаловажным достоинством человека в общении является умение делать красивые и уместные комплименты. Комплимент может относиться к внешнему виду, отличным профессиональным

способностям, высокой нравственности, умению общаться, содержать общую положительную оценку:

- *Вы хорошо (отлично, прекрасно, превосходно, великолепно) выглядите.*
- *Вы так (очень) обаятельны (умны, находчивы, рассудительны, практичны).*
- *Вы хороший (отличный, прекрасный, превосходный) специалист (экономист, менеджер, предприниматель).*
- *Вы хорошо (отлично, прекрасно, превосходно) ведёте (своё) хозяйство (дело, торговлю, строительство).*
- *Вы умеете хорошо (прекрасно) руководить (управлять) людьми, организовывать их.*
- *С вами приятно (хорошо, отлично) иметь дело (работать, сотрудничать)* [10, с. 56].

Еще одной немаловажной особенностью является искусство владения культурой критики. Она нужна для того, чтобы критические высказывания не испортили отношения с собеседником и позволили бы разъяснить ему его ошибку. Для этого следует критиковать не личность и качества собеседника, а конкретные ошибки в его работе, недостатки его предложений, неточность выводов. Для того чтобы критика не затрагивала чувства собеседника, желательно формулировать замечания в виде рассуждений, привлечения внимания к расхождению между задачами работы и полученными результатами. Полезно строить критическое обсуждение работы как совместный поиск решения сложных проблем.

Критика доводов оппонента в споре должна представлять собой сопоставление этих доводов с не вызывающими у собеседника сомнений общими положениями, достоверными фактами, экспериментально проверенными выводами, надежными статистическими данными. Критика высказываний оппонента не должна касаться его личных качеств, способностей, характера. Критика совместной работы одним из ее участников должна содержать конструктивные предложения, критика этой же работы посторонним человеком может быть сведена к указанию недостатков, поскольку выработка решений – дело специалистов, а оценка положения дел, эффективности работы организации – право любого гражданина [9, с. 85]

Этикет тесно связан с этикой. Этика предписывает правила нравственного поведения (включая общение), этикет предполагает определённые манеры поведения. В устном общении необходимо соблюдать ряд этических и этикетных норм, тесно связанных друг с другом. Необходимо уважительно относиться к партнеру по деловому общению. Запрещается наносить собеседнику своей речью обиду, выражать пренебрежение. Следует избегать прямых отрицательных оценок личности партнёра по общению. Сленг, грубоватые слова, просторечье, высокомерный тон недопустимы в деловом общении. Вежливость в общении предполагает понимание ситуации, учет возраста, пола, служебного и общественного положения партнера по общению. Говорящему предписывается быть скромным в самооценках, не навязывать собственных мнений, избегать излишней категоричности в речи. Необходимо поставить в центр внимания партнера по общению, проявлять интерес к его личности, мнению, учитывать его заинтересованность в той или иной теме [8, с. 105].

В заключение хотелось бы отметить, что для реализации межкультурной коммуникации необходимым условием является овладение ценностями родной культуры, необходимо знать прошлое своего народа, историю, культуру, искусство общения и речевой этике [4, с. 64]. Этикет речевого общения играет важнейшую роль для успешной деятельности человека в обществе, его личностного и профессионального роста. Русский речевой этикет является одной из составляющих национальной культуры, которая берет на себя основную тяжесть сохранения русского этноса и государственности. И возрождение, и законодательное закрепление норм правил русского этикета и речевого этикета, в том числе должно стать приоритетной задачей государства и общества в ближайшее время. Ведь это будет огромным и основательным шагом в возрождении России как одного из столпов мировой культуры и цивилизации, с другой – это будет великим вкладом в дело сохранения и развития русского этноса и государства.

Список литературы

1. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи. – Ростов н /Д., 2000. – 536 с.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М.: Инфра-М, 2006. – 269 с.

3. Жаркова Т.И., Елагина В.С. Культура бизнес-общения: монография / Науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
4. Жаркова Т.И. О роли ценностных ориентаций в обучении иностранному языку / Т.И. Жаркова // Молодежь в науке и культуре XXI в.: материалы междунар. науч.-творч. форума. Челябинск, 2-3 ноября 2011 г. Ч. 2. / Челяб. гос. акад. культуры и искусств; сост. Е.В. Швачко. – Челябинск, 2011. – 335 с. – С. 63-65.
5. Жаркова Т.И. Роль и значение фоновых знаний в реализации межкультурной коммуникации (на примере лексем «Кафе» и «Кофе» в русском, французском и немецком языках) // Вестник Ереванского государственного лингвистического университета имени В. Брюсова. Филология. Лингвистика. – 2013. – № 1 (27). – С. 124-135.
6. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
7. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. – М.: Приор, 1998. – 224 с.
8. Курбатов В.И. Искусство управлять общением. – Р/Д., 1997. – 349 с.
9. Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. – М., 1997. – 256 с.
10. Русский язык. Энциклопедия. – М., 2003. – 703 с.

САЙФУЛЛИНА К.В., БАСТЕН А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

SAIFULLINA K.V., BASTEN A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ЭТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО FEATURES OF ETHICAL CONDUCT CIVIL SERVANT

Аннотация

Статья посвящена изучению этического поведения государственных служащих. Раскрыта значимость этики в поведении государственного управляющего. Содержание статьи, также, включает в себя рассмотрение особенностей этического поведения, выражающихся через основные его принципы.

Abstract

The paper studies the ethical behavior of public servants. It revealed the importance of ethics in the behavior of state control. In this article, also includes consideration of the features of ethical behavior, expressed through its basic principles.

Ключевые слова: этика, этическое поведение, государственный служащий, государственная служба.

Keywords: ethics, ethical behavior, public servant, public service.

«Мир покоится на железных принципах»
Генри Дэвид Торо.

На протяжении долгого времени государственная служба остается одним из главных институтов государства, а государственные служащие оказывают непосредственное влияние на нее. Грамотная организация и результативность работы государственных служащих обеспечивает должное решение задач, поставленных перед государством. На сегодняшний день, профессия госслужащего представляет огромный спрос у молодой и амбициозной молодежи. Кого-то привлекает престижность и статус данной сферы деятельности, других – стабильность и уверенность в завтрашнем дне, третьих – «белая зарплата» и хороший социальный пакет, некоторые же – просто проявляют желание «послужить Родине». Данный список преимуществ определяется так же большим количеством требований, предъявляемых к государственным служащим (профессиональные знания и навыки, образование и другие).

Раскрыть содержание и специфику выполняемых государственным служащим функций представляется возможным через понятие государственного служащего. Государственный служащий – это должностное лицо, реализующее государственные функции и профессиональное обеспечение выполнения полномочий органов государственной власти. В России на государственной службе состоят: военнослужащие, служащие правоохранительных органов и государственные гражданские служащие [2]. Важно отметить, что государственный служащий является не просто работником, а человеком, действующим от имени, по поручению и в интересах государства. Выполняя властные государственные полномочия, он решает насущные социальные проблемы народа, тем самым выражая их волю. Одним из основных компонентов института государственной службы и деятельности государственного служащего является правовая основа. В Российской Федерации ее регламентируют различные нормативно-правовые акты, выражающиеся в форме Конституции РФ, Федеральных законов и различного рода Указов Президента РФ.

В Российской Федерации наряду с другими странами, помимо профессионализма государственных служащих, имеет место быть формирование у них основ этики и морали. Огромная значимость этического поведения чиновника в системе государственных служб обуславливается необходимостью поддержания благоприятного морально-психологического климата во взаимоотношениях с коллегами, в профессиональной деятельности госслужащих и обществе, что способствует эффективному управлению и государственной организации [8]. Этическое поведение – это свод морально-нравственных норм, определяющий поведение человека в окружающей среде. В сфере деятельности государственного служащего этика показывает себя в роли распространителя морали и нравственных ценностей по отношению не только к гражданскому обществу, но и к государству, в частности [5, 7]. Она направляет людей на выдерживание моральных норм. Качество работы госслужащего, а также прочность и надежность государственной службы в целом, в той или иной мере зависят от нравственных и моральных черт чиновников.

Еще в древности этическое поведение занимало одно из главных мест в формировании образа государственного служащего. Древнегреческий мыслитель Аристотель писал: «Тремя качествами должен обладать тот, кто намерен занимать высшие должности: во-первых, сочувствовать существующему государственному строю, затем, иметь большие способности к выполнению обязанностей, сопряженных с должностью; в-третьих, отличаться добродетелью и справедливостью» [4].

Особенности служебного поведения государственных служащих, в современном мире, формируются на основе конкретного набора нравственных принципов, показывающих определенные требования государства и общества к этической природе чиновника. Морально-нравственные принципы государственной службы представляют собой совокупность норм, направленных на демонстрацию нравственной природы чиновника по отношению к профессиональной деятельности чиновника, кадровой политике, государству, обществу и другим сослуживцам. Перечень основных нравственных принципов приведен в таблице 1.

Таблица 1. Нравственные принципы государственного служащего.

Принципы	Описание
Принцип служения государству и обществу	Данный принцип требует от служащих обеспечения добросовестной и высокопрофессиональной службы на благо государства и общества. Принцип служения государству и обществу предполагает служение не конкретному лицу или государственному органу, а конституции, государству и обществу. Чиновник должен выражать общегосударственные интересы, а его служебный путь должен нести открытый и гласный характер.
Принцип законности	Этот принцип обязывает служащих строго соблюдать и уважительно относиться к государственным нормативно-правовым актам, содержащим морально-нравственный смысл, включая законы о государственной службе и кадровой политике. Принцип законности ставит превыше всего Конституцию РФ, она преобладает над иными, менее существенными нормативными актами. Положения Конституции РФ [1], содержащие морально-нравственную составляющую: человек, его права и свободы являются высшей ценностью (ст. 2 К РФ); равенство прав и свобод че-

	ловека (ст. 19 К РФ); право на жизнь (ст. 20 К РФ) и др. Если оценить правовую культуру в нашей стране по данному принципу, можно увидеть, что она находится на невысоком уровне. В результате – слабость государственной власти, безответственность, безнаказанность и правовая безграмотность ряда служащих [8].
Принцип гуманизма	В основе принципа гуманизма лежит мораль, которая состоит в том, что государство живет и работает, исключительно во благо народа, а не наоборот. Государственный работник должен проявлять чуткость, отзывчивость и понимание к волнующим проблемам народа, признавать независимость личности, а также относиться с уважением к людям. Уважительное отношение к людям, со стороны государственных управленцев, выражается через спектр этических качеств, главными из которых являются тактичность, толерантность, вежливость и скромность. Именно на таких отношениях построено доверие между государством и обществом.
Принцип ответственности	Содержание данного принципа предусматривает поддержку госслужащим не только юридической ответственности, но и моральной. Здесь, нравственная ответственность предполагает сравнение и анализ фактического поведения чиновника с эталоном. Чиновник несет ответственность за решения кадрового и управленческого характера. Касаемо нашей страны, можно сказать, что в большинстве случаев этот принцип, к сожалению, не находит своего применения в силу российского менталитета, а именно, таких факторов как своеобразие правового статуса чиновников, совокупный упадок нравственности у людей, слабый механизм правовой ответственности. Но с этим необходимо бороться – начинать активное внедрение принципа ответственности в служебное поведение и деятельность работников государственной службы.
Принцип справедливости	Принцип справедливости объединяет в себе законное и целесообразное использование властной компетенции, равенство всех перед законом, защиту прав и интересов общества. Несправедливость одного чиновника ставит под сомнение авторитет всей структуры власти – всего государственного аппарата, т.к. люди обращают внимание, прежде всего, на управленческие действия чиновников и сразу начинают оценивать ту или иную ситуацию по методу «справедливо – несправедливо». Именно этот метод «справедливо – несправедливо» должен лежать в основе принятия госслужащим управленческого решения. На практике же, в России, очень часто встречается уже привычное явление как кумовство, т.е. своеобразное ущемление одних слоев населения над другими. Конечно, это не есть нормально, профессиональные качества государственного служащего должны быть превыше родственных связей и каких бы то ни было привилегий.
Принцип лояльности	Этот принцип подразумевает под собой добровольное и осмысленное следование правилам служебного поведения. Принцип лояльности, так же как принцип справедливости, предполагает укрепление и поддержание авторитета государственного образа. Это должно происходить путем уважительного, терпимого и корректного отношения к государству, государственному строю, государственным и общественным институтам, политическому большинству, стоящему у власти, всем ветвям власти, населению и своим коллегам [3].

Принцип честности и неподкупности	В основе данного принципа лежит твердая неприязнь госслужащих к коррупции и бюрократизму. Современное устройство государственной власти и ее непрозрачность оказывают содействие появлению коррупции. Чаще всего коррупция выражается во взятках, вследствие чего подвергается сомнению авторитет власти в целом, и общество теряет веру в государство. Принцип честности и неподкупности предусматривает следующие основные требования к чиновникам [6]: - не злоупотреблять служебным положением и авторитетом занимаемой должности; - не отдавать предпочтение отдельным субъектам, обращающимся за помощью - не участвовать в коррупционных сделках, а также бороться с их созданием - не принимать участие в предпринимательской деятельности и др.

Можно сделать вывод, что профессиональная этика государственного служащего связана с тем, что его деятельность должна отвечать не только положениям Конституции и действующего законодательства, но и моральным принципам и нормам. При этом этический кодекс, которым государственные служащие должны руководствоваться, не просто опирается на общепринятую мораль, но и конкретизирует ее требования в соответствии со спецификой служебной деятельности, неординарных обязанностей и полномочий, которые возлагаются на них. В этом и заключается особенность этики государственного служащего.

Следует отметить, что за рубежом (США, Канада) приведенные выше принципы нашли нормативное установление и начали действительно исполняться госслужащими еще с 1970-х годов [6]. В России же, этические нормы поведения государственных служащих появились относительно недавно, и степень их исполнения невысока. Очевидно, что вопрос этического поведения чиновников требует внимания, потому что от государственного управленца зависит многое. Достаточный уровень доверительных отношений между обществом и государством, эффективная работа власти, должное выполнение задач, поставленных перед государством, будут достигаться путем соблюдения этических норм.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // «Российская газета» от 25 декабря 1993 г.
2. ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ // Собр. законодательства РФ. – 2004. – № 31. – Ст. 3215.
3. Указ Президента Российской Федерации от 12 августа 2002 г. N 885 "Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих" // СЗ РФ. 2002. N 33. Ст. 3196.
4. Ахметова Н.А. Роль профессиональной этики в профилактике коррупции / Н.А. Ахметова // Власть. 2009. – № 6. – С. 106-109.
5. Антошин В.А. Профессиональная этика и культура управления в деятельности государственного (муниципального) служащего / В.А. Антошин. – Екатеринбург: УРАГС, 2010, с.123.
6. Мяготин А.В. Профессиональная этика: современные концепты / А.В. Мяготин // Социально-гуманитарные знания. 2011. – № 2. – С. 179-180.
7. Омельченко Н.А. Этика и культура управления в системе государственной власти и государственной службы / Н.А. Омельченко. – М.: 2010, с. 124.
8. Черепанов В.В. Основы государственной службы и кадровой политики / В.В. Черепанов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010, С. 558-561.

САЛАМАТОВ П.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SALAMATOV V.P.
Financial University the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФЕНОМЕН «ДЕНЬГИ» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ НЕМЕЦКИХ И РУССКИХ ПОСЛОВИЦ И ПОГОВОРК

THE PHENOMENON OF «MONEY» IN INTERCULTURAL COMMUNICATION THROUGH THE PRISM OF GERMAN AND RUSSIAN PROVERBS AND SAYINGS

Аннотация

В данной статье на материале некоторых немецких и русских пословиц и поговорок рассматривается феномен «деньги», раскрывается его характерная направленность в отображении жизненного уклада общества.

Abstract

This article on the material of German and Russian proverbs and sayings is considered the phenomenon of «money», reveals its characteristic orientation in displaying the lifestyle of a society.

Ключевые слова: деньги, пословицы, поговорки.

Keywords: money, proverbs, sayings

Глобализация – характерное явление в нашей жизни не случайно. Согласно Э. Гидденсу, она охватывает не только экономическую, но и политическую, технологическую, культурную сферы... [5, с. 9]. Именно в эту эпоху, в эпоху глобализации как никогда «знание пословиц и поговорок облегчит процесс речевого общения, обогатит коммуникативную компетенцию людей. Пословицы являются наиболее доступным и ярким материалом, в котором в поэтической форме отражаются быт и нравы, взаимоотношения в обществе, отношение людей к окружающему миру, природе, религии, животным, поведению людей и многому другому. Пословицы и поговорки создают представление о той картине мира, которая сложилась у носителей языка» [1, с. 51].

В истории человечества деньги играют свою роль уже несколько тысячелетий. В каждой стране деньги получили свое название, но их смысл везде одинаков: в Германии «*Geld*, *n*», во Франции «*argent*, *m*», в Англии «*money*». Деньги – специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

По словарю Ожегова С.И., Шведовой Н.Ю. «деньги» – это металлические и бумажные знаки (в докапиталистических формациях – особые товары), являющиеся мерой стоимости при купле-продаже, средством платежей и предметом накопления [8].

Каждый язык богат различными выражениями, пословицами, поговорками, крылатыми выражениями, которые создавались многими поколениями людей, развивались и совершенствовались в течение столетий и поэтому, являясь неотъемлемым атрибутом культуры народов, несут в себе отражение жизни той нации, которой они принадлежат, это образ мыслей и характер народа. Данная работа посвящена изучению немецких и русских пословиц и поговорок, являющихся отражением национальных особенностей восприятия феномена «денег».

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью выявления общего и специфического понятия феномена «деньги» в пословицах и поговорках на материале русского и немецкого языков, что будет способствовать более глубокому пониманию национального мировосприятия, отраженного в языковой картине мира. Это позволит более четко и детально изучить национальные особенности двух народов, что, в свою очередь, может содействовать успешности межкультурной коммуникации.

Отличительной особенностью пословиц и поговорок любого народа является их исконно национальное происхождение, но, несмотря на это, можно встретить и определенное количество фактов заимствования. Как, например, «*Zeit ist Geld*» – «досл. Время – деньги»;

«*Geld stinkt nicht*» – «досл. Деньги не пахнут»;
«*Geld will zu Geld*» – «досл. Деньги стремятся к деньгам»,
а также «*Besser in der Tasche kein Geld als ohne Freund in dieser Welt*» – «досл. Лучше не иметь денег в карманах, чем не иметь друзей на свете». В русской культуре есть аналогичная пословица – «Не имей сто рублей, а имей сто друзей» [1].

В немецком фольклоре есть множество пословиц и поговорок, связанных с феноменом «деньги»:

«*Der Geiz wächst mit dem Gelde*» – «досл. Жадность растет вместе с деньгами»;
«*Der eine gibt mir Geld, der andre bezahlt mich*» – «досл. Один дает мне деньги, а другой за меня платит»;
«*Geld hat manchen an den Galgen gebracht*» – «досл. Деньги привели некоторых на виселицу»;
«*Geld hat einen feigen Hals*» – «досл. У денег трусливая шея»;
«*Geld führt den Krieg*» – «досл. Деньги ведут войну»;
«*Ein guter Namen ist besser als bares Geld*» – «досл. Доброе имя лучше наличных денег»;
«*Geld hat keine Gipfel*» – «досл. У денег нет вершин»;
«*Beim Gelde hört die Freundschaft auf*» – «досл. Из-за денег заканчивается дружба»;
«*Das Geld liegt auf der Straße*» – «досл. Деньги лежат на улице»;
«*Das ist das Leiden in der Welt, der eine hat den Beutel, der andere das Geld*» – «досл. Так устроен мир: у одного есть кошелек, а у другого – деньги»;
«*Das liebe Geld kann alles*» – «досл. Деньги могут все»;
«*Der eine ist des Geldes Herr, der andere sein Sklave*» – «досл. Один является хозяином денег, а другой их рабом»;
«*Der Weizen auf dem Feld ist noch kein Geld*» – «досл. Пшеница на полях – это еще не деньги»;
«*Ein blinder Richter hört's Geld auch klingen*» – «досл. Слепой судья тоже слышит звук денег»;
«*Es streiten viele für die Religion, aber alle ums Geld*» – «досл. Многие спорят из-за религии и все – из-за денег»;
«*Geld gibt Courage*» – «досл. Деньги придают смелости»;
«*Geld heilt alle Wunden*» – «досл. Деньги лечат раны»;
«*Geld ist die Seele des Geschäfts*» – «досл. Деньги – это душа бизнеса»;
«*Geld ist ein guter Diener, aber ein böser Herr*» – «досл. Деньги – это хороший слуга, но злой хозяин»;
«*Geld ist weder böse noch gut, es liegt an dem, der's brauchen tut*» – «досл. Деньги сами по себе не хорошие и не плохие, все зависит от того, кто ими распоряжается»;
«*Geld löst die Zunge*» – «досл. Деньги развязывают язык»;
«*Geld macht aus Vogelscheuchen Grazien*» – «досл. Деньги делают из пугала красавицу»;
«*Geld macht nicht glücklich (aber es beruhigt)*» – «досл. Деньги не делают счастливыми, но успокаивают»;
«*Geld macht stumm/taub*» – «досл. Деньги делают немым/глухим»;
«*Geld regiert die Welt*» – «досл. Деньги правят миром»;
«*Geld stillt keinen Hunger*» – «досл. Деньги не утоляют голод»;
«*Geld versüßt die Arbeit*» – «досл. Деньги скрашивают работу»;
«*Je mehr Geld, desto mehr Sorgen*» – «досл. Чем больше денег, тем больше забот»;
«*Viel Geld, viel Freunde*» – «досл. Много денег, много друзей»;
«*Viel Geld, wenig Verstand*» – «досл. Много денег, мало разума»;
«*Wer Geld hat, dem geht der Teufel aus dem Wege*» – «досл. Кто имеет деньги, тому черт не помеха»;
«*Wer Geld hat, wird überall verstanden*» – «досл. Того, у кого есть деньги, везде понимают»;
«*Wer kein Geld hat, der zahlt mit der Haut*» – «досл. У кого нет денег, тот платит своей шкурой»;
«*Wo Geld redet, muss Verstand schweigen*» – «досл. Если говорят деньги, то разум молчит»;
«*Besser ein Mann ohne Geld als Geld ohne Mann*» – «досл. Лучше мужчина без денег, чем деньги без мужчины» [7].

В русской лингвокультуре, также имеется много пословиц и поговорок посвященных феномену «деньги».

«Деньги – дело наживное» – употребляется с желанием подбодрить, когда кто-либо испытывает денежные затруднения или несет материальные потери.

«Деньги к деньгам льнут» – говорится либо про богатого человека, либо когда у кого-либо началась серия денежных поступлений из разных источников.

«Деньги счет любят» – употребляется в оправдание бережливости или усердного пересчитывания денег.

«За спрос денег не берут» – употребляется с целью подбодрить кого-либо, разузнать поподробнее какую-либо информацию.

«Здоровья на деньги не купишь» – употребляется, как совет беречь здоровье, а также с осуждением, когда кто-либо в ущерб здоровью старается больше заработать денег.

«Копейка рубль бережет» – употребляется, как совет быть экономным, не тратить безрассудно деньги, со смыслом: если будешь беречь копейку, то те самым и рубль сбережешь.

«Лишние деньги – лишняя забота» – употребляется с целью утешить кого-либо в случае финансовых проблем, либо в оправдание своей бедности.

«Не было гроша, да вдруг алтын» – употребляется при неожиданной удаче, радости, когда после недостатка чего-либо оно появилось в большом количестве.

«Не в деньгах счастье» – употребляется, чтобы утешить, ободрить кого-либо, когда у него нет или мало денег.

«Не с деньгами жить, а с добрыми людьми» – смысл в том, что хорошие отношения между людьми ценятся дороже, чем деньги, богатство.

«При беде за деньгу не стой» – употребляется как совет о том, что если можно беды миновать, отдав деньги, то лучше заплатить.

«Уговор дороже денег» – употребляется как напоминание об обязательном выполнении того, о чем договорились, со смыслом: если договорились о чем-либо, то надо честно исполнять свои обязательства, потому что честность, честное имя дороже денег [9].

Фразеология привлекает своей экспрессивностью, возможностью положительно или отрицательно оценивать явление, образно выражать одобрение или осуждение [1, с. 51]. Для выражения экспрессивности современная молодежь прибегает к сленгу. Так «банкира» называют не «*der Bankier*», а «*der Lappenwirt*» (от «*die Lappen*» – бумажки, денежные купюры) [3, с. 63]. Сами деньги называют: *die Kohle, die Knete, die Mause, der Kies, das Moos (aus der Gaunersprache) die Mopse, die Monnis* – деньги, деньжата, бабки; *die Tonne* (сотенная купюра); *der Wampum* – деньги, деньжата (от названия кушака североамериканских индейцев со связкой ценных ракушек, служившей у них платежным средством); *das Esperantogeld* – *der Euro* [2, с. 74]. В данной работе были изучены немецкие и русские пословицы и поговорки, являющиеся отражением национальных особенностей восприятия феномена «деньги» этими двумя культурами. Согласно Мюрель Молини, нелегко принять культуру Другого и усвоить ее. Это усвоение совершается через формирование того, что можно было бы назвать промежуточной (переходной) системой культуры, находящейся в постоянном развитии [4, с. 110]. В ходе сравнения наблюдались некоторые сходства и различия образа мышления и образа жизни двух народов.

В заключение хочется отметить, что знание пословиц и поговорок позволит избежать недоразумений в межкультурном общении и обеспечит успех в совместной коммерческой деятельности [1, с. 55]. Анализ отобранных пословиц и поговорок указывает на то, что пословицы и поговорки рассматриваемых народов могут дать ключ к пониманию национальных менталитетов и требуют более внимательного изучения в русле межкультурной коммуникации.

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Русские и немецкие пословицы и поговорки в деловом общении / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2013. – № 11. – С. 51-55.
2. Жаркова Т.И. Сленг современной немецкой молодежи / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2013. – № 5. – С. 71-74.
3. Жаркова Т.И. Сленг современной немецкой молодежи (окончание) / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в shk. – 2013. – № 6. – С. 59-63.
4. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1. – С. 109-114.
5. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
6. Немецко-русский словарь пословиц и поговорок: [Электронный ресурс]. URL: <http://scheptikin.narod.ru/sprichwoerter> (Дата обращения: 02.02.2016).

7. Немецкий язык – день за днем. для изучающих немецкий язык: [Электронный ресурс]. URL: <http://deutsche-lernseite.com> (Дата обращения: 03.02.2016).
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: АЗЪ, 1995. – 928 с.
9. Семенов А.В. Этимологический словарь русского языка: [Электронный ресурс]. URL: <http://evartist.narod.ru/text15/001.htm> (Дата обращения: 03.02.2016).

САРАТЦЕВА Ю.А., ПЛУЖНИКОВА И.И.

Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет

SARATCEVA J.A., PLUZHNIKOVA I.I.

South Ural State University of Humanities and Education

МАРКЕТИНГ И ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

MARKETING AND INNOVATION IN THE FIELD OF EDUCATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности образовательных услуг и образовательных инноваций. Представлены специфические характеристики образовательных инноваций и услуг в образовательной сфере. В статье показано влияние маркетинга и приведены примеры, которые влияют на привлечение абитуриентов в образовательные учреждения и их успешность в сфере образовательных услуг. Отмечена отличительная особенность рынка образовательных услуг в российской системе образования. Показано, какую роль в деятельности любой образовательной организации играет маркетинг, как он позволяет устанавливать оптимальную взаимосвязь между организацией и средой, частью которой она является. Актуальность выбранной темы заключается в том, что главная цель для маркетинга образования становится – обеспеченность удовлетворенности потребителя, которая возможна только при оценке результата образования.

Abstract

This article describes the features of the educational services and educational innovation. It presents the specific characteristics of educational innovations and services in the field of education. The article shows the influence of marketing and examples that affect the involvement of students in the educational institutions and their success in the field of educational services. There was a distinctive feature of the education market in the Russian education system. Displaying role in the activities of any educational organization plays Marketing, as it allows you to set the optimal relationship between the organization and the environment, of which it is. The relevance of the chosen theme is that the main purpose of education is to market - security of customer satisfaction, which is only possible when evaluating the results of education.

Ключевые слова: маркетинг в сфере образования, производители и потребители образовательных услуг, образовательные инновации.

Keywords: Marketing in the field of education, the producers and consumers of educational services, educational innovation.

Основополагающими принципами маркетинга образования в настоящее время являются разработка и внедрение в образовательную практику нововведений и инноваций, основанных на точном знании потребностей обучающихся. Выход из постсоветского кризиса российской образовательной системы связан, первым делом, с осуществлением инновационных проектов и внедрением разработок. [1]

Образование рассматривается как процесс и результат приобщения человека к знаниям о мире, ценностям, опыту, накопленному предшествующими поколениями. [2]

Образовательные инновации – это новшество, по которому принято решение к широкому распространению, и принимающие новые качества в процессе реализации образовательным учреждением.

В образовании основными характеристиками инновации являются более высокий уровень, новые потребительские качества объекта образовательной инновации по сравнению с предыдущим аналогом. Образовательной инновацией могут быть любые изменения в вузе, ведущие к улучшению

объекта воздействия в образовательной, организационной, финансовой, научной и других сферах его деятельности. [3]

Образование рассматривается как процесс и результат приобщения человека к знаниям об окружающем мире, ценностях, истории, опыту, накопленному предшествующими поколениями. [2]

Образовательные инновации относятся к особому виду инноваций в социальной сфере.

Научный и технический прогресс показали большие возможности обогащения рынка: таким образом, сформировалась потребность запросов потребителя, соответствующих открывающимся перспективам: на место рыночной стихии приходит регулирование отношений между производителями и потребителями, стратегия и тактика маркетинга. [5]

Маркетинг можно рассматривать как систему регулирования рыночных отношений между производителем и потребителем в сфере образовательного рынка. Маркетинг образовательной сферы должен учитывать все противоречия, в котором активно проявляют себя следующие субъекты: конкретные потребители образовательных услуг и непосредственные производители образовательных услуг. [6]

Образовательные услуги относятся к группе общественных благ, которые, как правило, финансируются государством и предоставляются обществу в целом или отдельным социальным группам. Государство может и должно обеспечивать доступность образования для каждого гражданина вне зависимости от того, к какой социальной группе они относятся, создавая предпосылки равных возможностей в качественной учебе, распределяя услуги образования между людьми более равномерно, невзирая на финансовую состоятельность, чем это может сделать свободный рынок.

Современные отношения на рынке вносят в систему образования такие структурные элементы как саморегулирование, способствующее развитию конкуренции, которая влечет за собой поиск новых способов привлечения потребителей образовательных услуг, что в свою очередь приведет к повышению качества и ассортимента образовательных продуктов. [4]

В настоящее время ключевая проблема управления образованием заключается в том, как найти оптимальное сочетание рыночных механизмов саморегулирования и государственного регулирования в российской системе образования. Реформа социальной сферы привела к частичному разрушению прежнего механизма управления, утратившего свою эффективность.

В наше время происходит формирование нового механизма управления в сфере социального развития, в котором важную роль играет маркетинг.

Маркетинг в образовании — явление новое для мировой практики и общества, особенно это актуально для российской системы образования. Концепция маркетинга образовательных услуг пока проходит стадию обсуждения и споров, и до сих пор не конкретизирована в нормативных документах и стандартах. Основной причиной, и в то же время следствием, сдерживающим развитие современного маркетинга в образовании, является отсутствие четких, измеримых, адекватных и общепринятых критериев (показателей) оценки результатов образовательной деятельности субъектов системы образования.

Маркетинг образования — инновационная, поисковая сфера маркетинга, которая уже сейчас формируется как научно-прикладная и учебная дисциплина. Построение системы маркетинга в образовании, как научная и прикладная дисциплины идет одновременно с двух сторон: первая — формирование концепции маркетинга в образовании; вторая — анализ и обобщение практических действий на формирующемся новом рынке образовательных услуг, в том числе проведение рыночных исследований и экспериментов. [6]

Маркетинг в сфере образования представляется явлением по-своему уникальным. [7]

В первую очередь это одна из немногочисленных учебных дисциплин, которую можно изучать на примере деятельности любого образовательного учреждения. Так же она может, должна быть и будет использована для повышения конкурентоспособности образовательного учреждения в условиях расширяющегося рынка.

Во-вторых, образование выполняет одну из главных ролей в экономическом развитии страны. Распространение инновационных технологий, создающих высокий уровень и высокое качество жизни в высокоразвитых странах, обеспечивается системой и уровнем образования населения.

В-третьих, маркетинг в сфере образования должен входить весомым компонентом в базовую подготовку обучающихся.

В нашей стране идея образования хотя и считается общеизвестной, но, к сожалению, далеко не полностью воспринята обществом.

Итак, маркетинг образования может и должен быть использован и для распространения идеи образования, обоснования роли образования в улучшении жизни страны в целом и ее граждан — в

частности. В силу разнообразия источников финансирования российских образовательных учреждений происходит постоянное расширение комплекса маркетинга для большинства организаций системы образования. Ограниченные возможности федерального и региональных бюджетов, а в следствии чего сокращение финансирования учреждений, в свою очередь способствуют интенсивному развитию маркетинга платных образовательных услуг на потребительском рынке и рынке организаций, а также маркетинга обмена со спонсорами и политиками.

Таким образом, разнообразие видов, технологий и рынков образования позволяет использовать весь арсенал средств и методов комплекса маркетинга в этой сфере.

Кроме того, хотелось бы подчеркнуть, что большинство образовательных учреждений вкладывают значительные финансовые средства в свои образовательные услуги. Они сосредоточены на брэндинге и маркетинге гораздо больше, чем в предыдущие годы. Многие из них наняли специалистов по маркетингу из корпоративного мира и инвестировали значительное количество времени и денег, чтобы создать крепкую институциональную политику.

Необходимо отметить тот факт, что немалые финансовые средства тратятся не только на рекламу, но и на использование таких средств продвижения как:

- веб-дизайн сайта.

Он является показателем имиджа организации, если сайт выглядит красиво и оригинально, следовательно, его владельцу важно произвести хорошее впечатление на посетителей;

- поисковая оптимизация.

Целью ее является увеличение релевантности ресурса поисковым запросам пользователей, увеличение уровня доверия к сайту у поисковых машин и, соответственно, повышение позиций сайта в результатах поисковой выдачи для привлечения посетителей;

- веб-аналитика.

Образовательные учреждения полагаются на аналитику, чтобы увеличить количество посетителей сайта. Веб-аналитика позволяет выявить проблемы, критически подойти к работе сайта и оценить его функциональность;

- мобильная версия сайтов.

В рост мобильных технологий и связанных устройств, образовательные учреждения вкладывают большие инвестиции.

В последние годы в интернет-пространстве используется множество новых платформ для внешнего взаимодействия и общения. Термины "социальный" и "цифровой" относятся к использованию обоих социальных медиа и цифрового маркетинга в более широком смысле. Учреждения в сфере образования все шире используют социальные медиа и цифровые платформы как социальные сети. Веб-сайт, дизайн и интерфейс оказываются одним из важнейших компонентов в маркетинге. Все чаще домашняя страница является тем ключевым компонентом в опыте студента, которая может повлиять на его решение о том, учиться ли в этом образовательном учреждении или нет.

Таким образом, удовлетворение образовательных потребностей населения на основе постоянного изучения тенденций их развития, наиболее полное и эффективное использование потенциала образовательных учреждений, отдельных поставщиков и исполнителей образовательных услуг, обеспечение роста объемов и улучшение качества предоставления образовательных услуг на рынке и получение более высокой прибыли рассматриваются, как предпосылки для дальнейшего развития российской образовательной системы в целом.

Список литературы

1. Дихтль Е., Хершген. Х. Практический маркетинг: Учеб. Пособие/Пер. с нем. А.М.Макарова; Под ред. И.С. Минко. – М.: Высш. Шк.: ИНФРА-М, 1996. – 255 с.
2. Зыков М.Е. Рынок образовательных услуг и продуктов (ОУП). Сегментирование и маркетинговые стратегии / М.Е. Зыкова // Вестник ОрёлГИЭТ, 2008. - №4-2(6). - С. 32-37
3. И.И. Плужникова. Маркетинг инновационных образовательных услуг /Т.В. Ветлугина// Интернаука, №2(2). Часть 2.-М.: Изд-во «Интернаука», 2016. – С.20-23
4. И.И. Плужникова. Антимонопольное регулирование в России как механизм формирования конкуренции/С.А. Изюмникова//Экономика и бизнес. Взгляд молодых. Серия «Экономика и управление на предприятиях».- Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ,2016.- С.68-70
5. И.И. Плужникова. Латеральный маркетинг: альтернативный путь создания инновационных идей/С.А. Изюмникова//Проблемы экономики, управления и права современной России: сб.науч.тр.- Челябинск, 2016.- С.146-152

6. А.П. Панкрухин. Маркетинг образовательных услуг, Маркетинг в России и за рубежом, № 7-8 – 1997. – 656 с.
7. Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус, М. П. Соловейкина, Л. В. Чебыкина. Маркетинг образовательных услуг: Учебное пособие// Под ред. Н. А. Пашкус. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 112 с.
8. Ладонкина Н. А. Маркетинг в деятельности образовательного учреждения среднего и начального профессионального образования // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 135-137.

СЫЧЕВА П.А.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SICHEVA P.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРИНЦИП ДИАЛОГА КУЛЬТУР В ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

THE PRINCIPLE OF DIALOGUE OF CULTURES IN FOREIGN LANGUAGE LEARNING

Аннотация

В статье затронута актуальная на сегодняшний день тема диалога культур. Рассмотрены основные понятия диалога культур. Выявлена взаимосвязь собственной культуры и культуры изучаемого языка.

Abstract

The article discussed today, the topic of dialogue of cultures. Describes the basic concepts of the dialogue of cultures. The interrelation of one's own culture and the culture of the target language.

Ключевые слова: диалог, культура, перекодирование.

Keywords: dialogue, culture, recoding

В настоящее время обучение иностранным языкам в высших учебных заведениях должно быть организовано таким образом, чтобы не только дать студентам определённую сумму знаний, а развить их способности средствами иностранного языка, подготовить их к межкультурной коммуникации. Вуз становится не столько образовательным учреждением, сколько школой развития личности студента. Необходимость в развитии обучаемых посредством иностранного языка продиктована жизнью.

А.Л. Андреев указывает на то, что в сознании российской молодежи складывается специфическая по своей смысловой структуре модель прагматизма. Хорошее образование позволит получить престижную работу и высокий заработок [2, с. 109]. В настоящее время большое значение имеет межкультурное образование, способствующее усвоению студентами знаний о других культурах, о многообразии культур, воспитанию их в духе толерантности, взаимопонимания и уважения к другим народам, формированию общечеловеческих ценностей межкультурного диалога [3, с. 21].

В данной статье затронута тема необходимости современному поликультурному миру диалога культур – органической связи этого мира. В процессе изучения иностранного языка необходимо развивать терпимое отношение к представителям других культур и показать, насколько важно толерантно воспринимать ценности других народов и относиться к ним с уважением, потому что ценности отражают многовековую мудрость и опыт того или иного народа.

Общеизвестно, что подрастающее поколение, которому предстоит жить в новом тысячелетии, должно получить образование, отвечающее запросам экономического, социального и культурного развития своей страны и страны изучаемого языка. Чтобы комфортно чувствовать себя в глобальном и информационно-образовательном пространстве, студенты должны владеть, несомненно, социокультурными знаниями. От того насколько глубоки их знания, а также навыки умения поддерживать общение с партнерами будет зависеть и успех в деловом сотрудничестве.

Знакомство со страной изучаемого языка происходит на основе сопоставления знаний о своей стране, крае. Важная задача преподавателя – познакомить студентов с культурой страны изучаемого языка, постижение которой помогает лучше и полнее осознать и понять свою национальную культуру, её уникальность и своеобразие. Познание и усвоение культуры страны изучаемого языка не должно являться самоцелью, а лишь потом поводом для понимания и осмысления своей родной культуры. Поэтому обучение строится как диалог культур.

Для того чтобы подробнее разобраться в представленной теме, необходимо обозначить основные понятия.

Диалог культур – понятие, получившее широкое хождение в философской публицистике и эссеистике XX в. Чаще всего оно понимается как взаимодействие, влияние, проникновение или отталкивание разных исторических или современных культур, как формы их профессионального или политического сосуществования. В философских трудах В.С. Библера понятие диалога культур выдвигается в качестве возможного основоположения философии в канун XXI в.

Как известно диалог – это форма устной речи, беседа между двумя или несколькими лицами, обмен мнениями, переговоры. Диалог как способ общения людей в его научном осмыслении был введен еще Сократом и использован в качестве метода получения знаний. В наиболее обобщенном виде диалог подразделяется на внутриличностный диалог, межличностный диалог и диалог культурных смыслов, на котором и строится концепция диалога культур. Именно поэтому данная концепция очень гармонична и продуктивна для реализации иноязычного образования.

В современных гуманитарных науках понятие «культура» относится к числу фундаментальных. Оно имеет множество смысловых оттенков и используется в разных контекстах. Для образовательных целей культура – это совокупность материальных предметов, объектов, идей, образов, созданных человеком на протяжении его истории. В этой интерпретации культура предстает как «вторая природа», сотворённая самим человеком, образующая собственно человеческий мир в отличие от дикой природы.

Рассмотрим, как и когда начинается формирование межкультурной компетенции при обучении иностранному языку.

По мнению Т.К. Цветковой, изложенному в её работе «Обучение иностранному языку в контексте социокультурной парадигмы», изучение иностранного языка – это всегда вторжение в иное культурное измерение и присвоение чего-то большего, чем просто набор слов и правил. И то, что обучать иностранному языку в отрыве от его культурного содержания невозможно, не вызывает ни у кого возражений. Однако нельзя не согласиться, что конкретное наполнение понятия «культурное содержание» при обучении иностранному языку требует осмысления [4].

Свою точку зрения на данную тему выражают Т.И. Жаркова и В.С. Елагина в работе «Культура бизнес-общения», говоря о том, что понимание особенностей языкового образа мира должно предшествовать освоению правил, потому что каждое правило имеет свои основания в сознании носителя языка, в его специфическом взгляде на окружающий мир и свое место в нем. Когда человек начинает изучать иностранный язык, его сознание полностью монолингвально и весь механизм порождения и восприятия речи настроен на родной язык; всё, что обучающийся хочет сказать на иностранном языке, помимо его воли оформляется во внутренней речи в высказывание на родном языке со всеми культурно-обусловленными особенностями. При высказывании на иностранном языке чаще требуется перекодирование (способ преодоления межкультурного разрыва, объединение двух сознаний), и обучение этим действиям и становится реальным диалогом культур [1].

Без противопоставления двух картин мира, различия в языковых средствах становятся немотивированными. Особенно наглядно эти различия выражены в грамматических системах языков, потому что грамматика выражает отношения, а сфера отношений наиболее культурно обусловлена. И тогда действия с языковыми формами в процессе обучения должны включать и действия ориентировки, выбора и комбинирования иноязычных средств для выражения некоторого содержания, которое перекодируется с родного языка.

Таким образом, познание чужой культуры и освоение иностранного языка происходит при помощи образов предметов и деятельности собственной культуры, что позволяет человеку взглянуть на собственную культуру с другой стороны. Хочется отметить, что без знаний родной культуры обучаемые не могут быть полноценными субъектами диалога культур. Диалог культур, являясь базовой философской категорией, – необходимое условие познания иностранной и родной культур, отсюда, билингвистического и бикультурного развития личности студента [1, с. 48].

Список литературы

1. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина. науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
2. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
3. Жаркова Т.И. Тематический словарь методических терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
4. Цветкова Т.К. Обучение иностранному языку в контексте социокультурной парадигмы / Т.К. Цветкова // Вопросы филологии. – № 2. – С.109-115.

ТИМОФЕЕВА Е.Д.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Челябинский филиал

TIMOFEEVA E.D.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

CIVIL SOCIETY IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Аннотация

В статье описано гражданское общество Российской Федерации, его перспектива развития и основные проблемы

Abstract

This article describes the civil society of the Russian Federation, its development prospects and key issues

Ключевые слова: Гражданское общество, граждане РФ, развитие гражданского общества.

Keywords: Civil society, citizens of the Russian Federation, the development of civil society.

Гражданское общество — это суверенное общество, в котором развиты экономические, правовые, культурные и политические отношения. Данное общество активно взаимодействует с государством и регулирует его деятельность. Граждане имеют достойный уровень социального, культурного, политического и морального статуса. Данное общество и государство способны совместными усилиями создавать цивилизованные правовые отношения.

Рассмотрим признаки гражданского общества. В первую очередь это предоставление прав и свобод человека и гражданина. Для формирования цивилизованного общества, необходимо предоставить человеку спектр прав и свобод, но и возложить на него некоторые обязанности. Самоуправляемость, этот признак необходим для формирования такого качества как самостоятельность. Независимо развивающееся мировоззрение и плюрализм. Когда человек имеет возможность свободно выражать свое мнение, это способствует преобразованиям в обществе и созданию новых идей. Многообразие партий предполагает сменяемость власти и разнообразие политических взглядов, идей и программ. Всеобъемлющая информированность и обеспечение права человека на информацию. Информация дает возможность быть в курсе всех событий, поэтому СМИ и сеть-интернет, доносят до граждан сенсации, произошедшие на территории государства и за его пределами. Многоукладность экономики. Многообразие форм собственности обеспечивает активную конкуренцию и высокую развитость экономики, так как на рынке существуют не только государственные корпорации, а вместе с ними и частная собственность. Легитимность и демократический характер власти. Когда государство действует во благо граждан, не усиливает меры принуждения и предоставляет права и свободы, власть является легитимной, так как граждане доверяют органам власти и являются политически-активными. Существование правового государства. Государство, в котором присутствуют верховенство закона, принцип разделения властей и взаимная ответственность гражданина и государства, бу-

дет учитывать не только мнение большинства, но и отдельного лица, так как в правовом государстве на первом месте стоят права и свободы человека.

Проведем анализ, который покажет, можно ли отнести население Российской Федерации к гражданскому обществу.

Если рассмотреть рейтинг по уровню жизни, Россия в нем занимает 58 место. [3]. С 1 июля 2016 года минимальная заработная плата составляет 7500 рублей [1]. Например, в Германии МРОТ составляет 1360 евро в месяц, в переводе на рубли эта цифра составит примерно 89760. [2] В Соединенных Штатах Америки у среднестатистического работника зарплата составляет 25 долларов в час, в России эта цифра составляет примерно 3 доллара. [4].

По недавним исследованиям специалистов было доказано, что уровень образования в России падает. Качество образования от базового до послевузовского профессионального образования заметно снижается. Согласно статистике, российские школьники уступают иностранным ровесникам из развитых стран. Например, в знании математики (38-39 место из 65 стран), в умении работы с текстом (41-43 место из 65 стран), в знании точных наук (38-40 место из 65 стран). Также падает уровень вузовского образования. По данным международного рейтинга вузы России практически не попадают в первые две сотни глобальных лидеров. Одной из причин данного упадка является недостаточное финансирование сферы образования [5]. По данным исследования 2010-2012 года было определено, что процент расходования ВВП на образование составляет 4,1. Из 153 стран Россия в этом рейтинге занимает 98 место [6]. Альтернативной причиной упадка образования можно отметить систему ЕГЭ, которая не доработана до конца и ежегодно терпит изменения, и школьники не знают точно к чему им готовиться. Недостаток квалифицированных учителей (в настоящее время родители вынуждены нанимать репетиторов, так как учителя предоставляют базовые знания для сдачи ЕГЭ).

Также следует отметить политические партии в РФ. На сегодняшний день в России зарегистрировано 76 политических партий, но только 4 из них занимают верхние позиции: Единая Россия, КПРФ, ЛДПР, Справедливая Россия. По итогам выборов в Государственную Думу было известно, что за Единую Россию голосовало 54,27%, за КПРФ 13,46%, за ЛДПР 13,25, за Справедливую Россию 6,17%. [7]

Оценим легитимность российской власти. Легитимность власти -это присутствие у органов власти авторитета со стороны граждан, которые охотно признают за государством право принимать решения.

Результаты выборов 2016 года показали, что на выборы явилось всего 47,8% избирателей. Это указывает на пассивность населения, недоверие к власти. Большинство не голосовало потому что у граждан сложилось мнение, что органы власти уже определены, итоги очевидны. Пассивность населения не характерна для гражданского общества, данное общество активно взаимодействует с государством, регулирует его деятельность. По данному критерию Россия не попадает под термин гражданское общество. По статистике, с каждым выборами уменьшается число избирателей. В 2011 году явка на выборы составила 60,2% [8].

Российские граждане пассивны по своей натуре, так как жители страны не отстаивают свои права, не выражают напрямую свое несогласие, не выходят на митинги, шествия, пикетирования, как это делается в развитых странах. Россияне не умеют взаимодействовать с властью, не желают напрямую регулировать ее и бороться за свои права. Однако, как и в других странах в России существуют молодежные и общественно-политические организации. Такие организации занимаются решением локальных проблем. Каждая из них имеет своих представителей, программу, лозунг и устав. Многие организации активно себя проявляют, находят поддержку со стороны граждан. Данный тип организаций играет важную роль в политической жизни общества, так как это предполагает активность населения, прямое взаимодействие с государством, участие в политической жизни. В настоящее время зарегистрировано 101847 общественных объединений. Из них 28197 составляют профессиональные союзы, 54169- общественные организации, 1722 общественных движений и т.д. [9]. По данной статистике можно сделать вывод: присутствуют политически-активные граждане в Российской Федерации, так как члены общественных организаций стремятся мирно приобщить других граждан реализовывать свои интересы и принимать участие в политической жизни. Если сравнивать политическую деятельность граждан США и России, то первые проявляют себя более активнее, по исследованиям специалистов известно, что на сегодняшний день в США существует около 1,5 миллиона общественных организаций [10].

Если рассуждать о перспективах развития гражданского общества, можно выделить некоторые моменты. Россия станет полноценным гражданским обществом в том случае, если, во-первых, граждане будут четко знать свои права и обязанности. Зачастую многие люди упускают возможности

или остаются обманутыми из-за незнания законов, прав и обязанностей. Когда гражданин ознакомлен с основными документами, в которых прописан широкий спектр прав или законов, для него открываются больше границ в той или иной отрасли. Во-вторых, российским гражданам необходимо массово отстаивать свои права и мнения перед государством, необходимо наладить контакт с органами государства, показать свою активность и готовность участвовать в политической жизни страны.

Список литературы

1. Федеральный закон от 14.12.2015 №376-ФЗ. "О минимальном размере оплаты труда" (действующая редакция, 2016)
2. RU-GELD.DE - [электронный ресурс] - Зарплаты в Германии: минимальные и средние зарплаты в Германии по профессиям, таблицы зарплат в 2016, 2015 году – URL: <http://ru-geld.de/salary/>
3. ЕЗДИЛИИ-ЗНАЕМ.COM - [электронный ресурс] – Рейтинг стран мира 2016 по уровню жизни - URL: <http://ezdili-znaem.com/rejting-stran-mira-po-urovnyu-zhizni/>
4. VisaSam.ru - [электронный ресурс] – Заработная плата в США - URL: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/zarplata-v-ssha.html>
5. Есть работа - [электронный ресурс] - Уровень образования в России падает - URL: <http://www.prm.estrabota.ru/article/archive/1042/>
6. Гуманитарные технологии информационно-аналитический портал ISSN 2310-1792 - [электронный ресурс] - URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>
7. POLIKSAL - [электронный ресурс] - Выборы 2016: окончательные результаты, процент явки, онлайн итоги голосования - URL: <http://poliksal.ru/novosti-v-mire/75819-vybory-2016-okonchatelnye-rezultaty-procent-yavki-onlayn-itogi-golosovaniya.html>
8. MEDUZA - [электронный ресурс] - Итоги выборов в Госдуму — 2016. Главное Россияне не проявили интереса к голосованию; «Единая Россия» опять победила - URL: <https://meduza.io/feature/2016/09/19/vybory-v-gosdumu-2016-glavnoe>
9. Россия в цифрах - [электронный ресурс] - 2015 г. Copyright © Федеральная служба государственной статистики – 11.1 число общественных объединений, политических партий и некоммерческих организаций, зарегистрированных в Российской Федерации на 1 января 2015 год - URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/11-01.htm
10. НЕЗАВИСИМАЯ - [электронный ресурс] - Гражданское общество Америки - URL: http://www.ng.ru/ideas/2013-04-29/1_us_society.html

УСТЬЯНЦЕВА И.Д., КОВШОВ И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

USTYANTSEVA I.D., KOVSHOV I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЮЖНОМ УРАЛЕ В КОНЦЕ XIX НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ

BUSINESS HISTORY IN SOUTH URAL AT THE END OF XIX BEGINNING OF THE XX CENTURIES

Аннотация

В работе показан процесс формирования и основные направления деятельности предпринимателей в конце XIX- начале XX веков на Южном Урале.

Abstract

In work process of formation and the main activities of businessmen at the end of XIX beginning of the 20th centuries in South Ural is shown.

Осмысление российской истории конца XIX - начала XX вв. невозможно без знаний о процессах, имевших место в экономической сфере в этот период.

Актуальность работы определяется исторической ролью и общественной значимостью, которые имело и вновь приобретает предпринимательство в жизни нашего общества.

Объектом исследования выступает предпринимательство как явление на Южном Урале в период XIX-XX века, отражающее всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных), связанных с организацией предпринимателями своего дела.

Предметом изучения являются тенденции развития предпринимательства в конце XIX - начале XX вв. на Южном Урале во всем многообразии видов и форм проявления.

В рассматриваемый период шел процесс бурного развития российского предпринимательства, что дало основание называть его «золотым веком российского предпринимательства».

Однако предпосылки для этого складывались на протяжении всего XIX века. Наиболее зажиточная прослойка городов - купцы, уже занимались крупной торговлей и промышленным предпринимательством. Процесс роста купеческих капиталов становится особенно заметным с 20-х гг. XIX в. и значительно усилился в пореформенное время. Внутри этой социальной группы особенно выделились купцы 2-й и 1-й гильдии, которые господствовали в городской промышленности. Еще Накануне реформы 1861 г. средний капитал промышленных заведений, принадлежавших купцам, составлял, например, в Оренбургской губернии 4,8 тыс. рублей. Деньги вкладывались прежде всего в обрабатывающую промышленность, которая обеспечивала самые насущные потребности населения. Внутренний рынок реализации ее продукции развивался быстро, особенно на товары новых отраслей. Именно в них в складывались условия для формирования основ капиталистического производства и перехода от простого товарного производства к капиталистическим предприятиям.

В течение XIX в. Южный Урал становится важным российским регионом по производству товарного хлеба. Значительные хлебные излишки имелись в Оренбургской губернии. Избыток хлеба здесь составлял до 10 млн. пудов. Главными производителями хлеба являлись государственные крестьяне. Среди них еще до реформ сложились группы, купивших себе землю в личную собственность и сформировалась зажиточная верхушка, использовавшая труд батраков. Характерным явлением становилось возникновение крестьянских предприятий [4].

Таким образом торгово-предпринимательская деятельность на Южном Урале в конце XIX - начале XX вв. продолжала интенсивно развиваться, и ведущими отраслями предпринимательской деятельности являлись выращивание товарного хлеба, развитие животноводства, организация лесного дела и винокуренного производства.

Реформы в России в конце XIX — начале XX вв. оказывают серьезное влияние на все сферы жизни общества. Складывались предпосылки для становления и развития кредитной системы, то есть деловые люди активно использовали инструменты предпринимательства (акции, векселя, облигации и т. д.), возрастал интерес к биржевой деятельности, к созданию акционерных компаний. Примером может служить Южно-Уральское горнопромышленное акционерное общество. Всего имелось 66 приисков и в них входили: Уваряжские, Юлалинские, Тубинские, Семеновские, Троицкие, Япаевские, Таналыкские, Уртазымские Еленинские, Валентиновские и другие угольные копи. Управление находилось в Таналыко-Баймаке. В состав учредителей и директоров акционерного общества входили: В.В. Меллер-Закомельский — член Государственного Совета, владелец Кыштымского горного округа; Л. Уркарт — директор Кыштымской корпорации; В.В. Романов — директор общества Кыштымских горных заводов [7]. Также появились акционерное «Южно-Уральское металлургическое общество», «Общество Кыштымских заводов» и др.

Прогресс в развитии предпринимательства в Челябинске четко обозначился в 1892 году, когда через город прошли первые значимые транспортные артерии России — Транссиб и Самарско-Златоустовская железная дорога, и еще более укрепился после открытия в 1896 году железнодорожной ветки на Екатеринбург. Прохождение транссибирской магистрали через Челябинск обеспечило городу дальнейшее стратегическое экономическое развитие, так как выход на внешний рынок для Сибири и Урала был один — через Челябинск, превратившийся в крупнейший железнодорожный узел [5. С. 238].

В рассматриваемый период появляются видные предприниматели в сфере развития транспортной сети, такие как П. фон Дервизи, К. Мекк, Н. Кокарев, С. Поляков и другие, занимающиеся строительством уральского участка Транссибирской магистрали, а также его ответвлений.

Конкретней рассмотрим развитие предпринимательства в данное время на примере Челябинска. В 1890-м году в центре Челябинска появляются первые торговые дома, однако, только два из них принадлежали челябинским предпринимателям (братьям Степановым и Покровским), остальные — приезжим купцам: Абдулвалею Яушеву из Ташкента, братьям Яушевым из Троицка и крупным елабужским дельцам братьям Стахеевым [8].

Стремительно притекает новое население (с 1892 по 1897 гг. численность жителей увеличилась вдвое). В связи с этим происходит рост цен на жильё, и поэтому владельцы недвижимости тех времен буквально из ничего делали целые состояния.

Одним из направлений в бизнесе того периода было мукомольное дело: купцы приобретали зерно, а продавали муку и крупчатку, потому предприниматели, скопившие капитал, стремились приобрести паровую мельницу. Крупнейшие зерноперерабатывающие фирмы принадлежали купцам Кузнецову, Архипову (из той самой мельницы «вырос» сегодняшний «Союзпищепром»), Крашенинникову, Колокольникову, братьям Степановым и братьям Яушевым [8].

Также была известна фамилия Покровские. Корнилий Иванович, первым из Покровских начал коммерческую деятельность. Запустил в своем имении под городом винокурный заводик, а потом открыл в Челябинске винный склад, а рядом несколько питейных заведений. Четверо его сыновей унаследовали семейный бизнес, образовав товарищество «Братья Покровские».

После смерти отца в 1873 году Владимир Покровский полностью отдается бизнесу, а вместе с этим и общественной работе. Масштаб его бизнеса был значительным. Сеть питейных заведений и единственные в округе спиртовой и винный заводы приносили большие доходы. На эти прибыл от дела он покупает землю, строит дома. Ему же принадлежала и первая платная городская библиотека, в которую Покровский «инвестировал» по 300-500 рублей. Владимир Корнильевич приложил немало усилий и влияния, чтобы прокладка Сибирской железной дороги прошла через Челябинск.

Известным предпринимателем на Южном Урале стал Мухаметхан Валеев. На Урале он оказался ребенком – вся семья переехала в Троицк. С малых лет он приобщался к торговле – его отец, Фазылхан Валеевич Валеев, был купцом. После смерти отца Валеев – младший продолжил его дело. Он известен прежде всего благодаря своему Торговому дому, одному из самых крупных магазинов начала прошлого века. В Троицке, Петропавловске и Челябинске у него были магазины с большим выбором галантерейных и бакалейных товаров, которые привозились со всей России.

Особую роль в экономическом развитии региона и расширения предпринимательства сыграло открытие Челябинского отделения Госбанка в 1893 г. при этом ставка делалась на взаимоотношения с крупными торгово-промышленными товариществами – на кредитование крупного бизнеса.

Главными клиентами Госбанка являлись купцы и предприниматели. К началу XX в. в Челябинске сформировалась очень активная деловая элита: В. К. Покровский, П. С. Степанов, М. Н. Крашенинников, И. П. Кузнецов, А. А. Чикин, И. С. Толстых, З. Р. Галеев, М. П. Архипов и другие. Они не просто учитывали местную специфику в бизнесе, но и сами ее формировали: «лоббировали» свои идеи в правительстве, «беспокоили» губернаторов и прочее чиновничество. Основная сфера интересов банка — хлебная торговля и мукомольное дело. Именно здесь «крутились» основные капиталы. Уверенности челябинским предпринимателям добавил знаменитый «тарифный перелом», установленный С. Ю. Витте, мгновенно увеличивший и производственный и банковский капиталы.

После утверждения в 1894 г. нового устава банк, наряду с обслуживанием крупных клиентов, стал активнее работать с мелкими торговцами, ремесленниками и кустарями. Так, уже в 1898 г. отделением было выдано 11 ссуд под залог хлеба на сумму 8980 руб. и 101 ссуда под залог земледельческих орудий на 41989 руб. Челябинское отделение принимало непосредственное участие в создании и поддержке учреждений мелкого кредита, которые включали ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, земские кассы мелкого кредита. Они не только выступали в роли регуляторов цен на хлебном рынке и предоставляли наиболее доступный для крестьян кредит, но и выполняли функции образовательных учреждений. Именно благодаря им для обработки земли начали использоваться более совершенные орудия труда, распространялись селекционные семена, новые виды удобрений. Поддержка осуществлялась не только на стадии создания – товариществам активно выдавались кредиты, оказывалась помощь в проведении ревизий, давались консультации.

Так как Оренбургская губерния была крупным производителем высококачественных твердых сортов пшеницы, шедших на экспорт во многие страны мира, в соответствии с планом, разработанным в 1910 г. Госбанком, началось строительство сети элеваторов. Кроме того, когда из Сибири в Челябинск начали приходить железнодорожные составы с зерном, город стал остро нуждаться в сооружении для хранения, приема, обработки и отгрузки зерна. Было принято решение о строительстве элеватора. В 1914 году Госбанк приступил к строительству элеватора, завершившиеся в 1916 г.

Согласно правилам эксплуатации зернохранилищ, элеваторы должны были способствовать не только устранению неблагоприятных для сельского хозяйства условий реализации урожая, но и улучшению общих условий внутренней и внешней торговли. Уже с 1913 г. государственные хранилища начали вести посредническую деятельность по выдаче ссуд под хлеб, что позволило исключить

скупку хлеба по низким ценам осенью, уменьшить количество перекупщиков, следовательно, увеличить доходность крестьянских хозяйств [6].

Таким образом, влияние реформ 1860—1870 годов, рост горнозаводского производства, создание товариществ на базе имеющихся капиталов, появление акционерных компаний и акционерных обществ, приток иностранного капитала в акционерные компании, государственное субсидирование строительства железных дорог в 90-е гг. XIX в., рост золотопромышленности, развитие зернового и мукомольного хозяйства - все это способствовало развитию предпринимательской деятельности на Южном Урале.

Список литературы

1. Бирюкова Е. С. Торгово-предпринимательская деятельность дворян Южного Урала в конце XIX начале XX века (на материалах Уфимской и Оренбургской губерний) // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - М. 2008. №67. С. 36-43
2. История предпринимательства в России. Курс лекций : учебное пособие / С.И. Сметанин. - 4-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2011. -192 с.
3. История Урала, XIX век – 1914 год: уч. пособие / Н.Н. Алеврас, Т.А. Андреева, А.И. Конюченко, И.В. Нарский. Челябинск: Южноуральское книжное издательство, 2008. 640 с.
4. Ковшов И. В. Социально-экономическое развитие Урала в первой половине XIX века // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: Сборник статей XX Международной научно-практической конференции. – Челябинск, 2016. С. 267-273
5. Ковшов И. В. Д. И. Менделеев и промышленность Урала: забытые страницы // Актуальные проблемы историко-экономических исследований: Сборник материалов международной научно-практической конференции. Москва. 2012. С. 236-240
6. Государственный банк Российской империи. Челябинское отделение / Лазарева О. Г. // Челябинск : энциклопедия / сост.: В. С. Боже, В. А. Черноземцев. Изд. испр. и доп. Челябинск, 2001. С. 211-212
7. Макарова В.Н. К вопросу о добыче золота на территории Башкирии в конце XIX – начале XX вв. // Археография Южного Урала: Материалы IV Межрегиональной научно-практической конференции. – Уфа, 2004.
8. Челябинск купеческий // Деловой журнал «Бизнес ключ». - 2006. - июль. [электронный ресурс] URL: <http://www.bkworld.ru/archive/y2006/n04-2006/> (Дата обращения: 09.01.2017)
9. История Уральского банка // Архив сайта «Сбербанк» [электронный ресурс] URL: http://data.sberbank.ru/oldkurgan/ru/about/tb_history/ (Дата обращения: 13.01.17)

ХОЛИН Е. И.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KHOLIN E. I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ К ФЕНОМЕНУ «ДЕНЬГИ» В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

SOCIOCULTURAL FEATURES OF RELATIONS TO THE PHENOMENON «MONEY» IN IN- TERCULTURAL COMMUNICATION

Аннотация

В статье рассматривается влияние социокультурных традиций различных культур на отношение к деньгам. Традиции тесно связаны как с экономическим положением, так и с этическими проблемами. Последним уделяется главное внимание. Показано отношение к деньгам представителей восточной, американской, европейской культур. Подчеркнуты особенности отношения к богатству русской нации и причины формирования данных особенностей.

Abstract

In the article examines the impact of social and cultural traditions of the various cultures in relation to money. The traditions are closely linked both to the economic situation, as well as with ethical problems. Much attention is given ethical problems. Shown attitude towards money coming from Eastern, American and European cultures. It highlights features related to the wealth of the Russian nation and the reasons for the formation of these features.

Ключевые слова: социокультурные особенности, отношение личности к деньгам, нравственная оценка денег, противоречия в системе ценностей, диалог культур

Keywords: sociocultural features, attitude of the person to money attitude of the person to money, moral assessment of money, the contradictions in the system of values, dialogue of cultures.

*Деньги не купят счастья тому, кто сам не знает, чего хочет.
Деньги не укажут цель тому, кто выбирает свой путь с закрытыми глазами.
Деньги не купят ум дураку, почет — подлецу, уважение — профану.
Если вы попытаетесь с помощью денег окружить себя теми,
кто выше и умнее вас, дабы обрести престиж,
то в конце концов падете жертвой тех, кто ниже.*

Айн Рэнд

Общеизвестно, что подрастающее поколение, которому предстоит жить в новом тысячелетии, должно получить образование, отвечающее запросам экономического, социального и культурного развития своей страны и страны изучаемого языка. Чтобы комфортно чувствовать себя в глобальном и информационно-образовательном пространстве, студенты должны владеть социокультурными знаниями. От того, насколько глубоки их знания, а также навыки и умения поддерживать общение с партнерами, выразить свое отношение к делу, будет зависеть и успех в деловом сотрудничестве [5, с. 45].

Сравнительно недавно были проведены макроэкономические исследования с целью выявить некоторые социокультурные особенности отношения к деньгам и богатству. Мы единыдушны с мнением М.М. Акулич, что глобализация – процесс интеграции человечества в единое целое, характеризует новую эпоху развития человечества – эпоху глобального мира [4, с. 10]. На пороге дня стоят вопросы отношения различных культур к деньгам как к деньгам и труду, к деньгам как к ценности, к деньгам как к сбережениям и соревновательности [1, с. 29-34]. И определить, как влияют социокультурные традиции и прочие факторы на данные отношения в чистом виде, не так просто. Главная причина кроется в том, что на первом плане стоят наднациональные факторы, такие как: уровень экономического развития, степень развитости банковской системы, уровень вовлеченности страны в мировое экономическое сообщество. Безусловно, эти качества имеют преобладающее значение. Но нельзя отрицать тот факт, что традиции и менталитет опосредованно, но влияют на экономическое отношение целой нации к деньгам. Таким образом, познавая социокультурную действительность страны изучаемого языка, его социальные образцы поведения и социально-языковые штампы, мы учимся сопоставлять, сравнивать их с той картиной мира, которая уже сформирована в этом языке [2, с. 96]. Одни народы предпочитают сразу все потратить, другие – трепетно относятся к системе сбережений, третьи – во всем ищут способы заработать и т.д.

Знания социокультурной среды изучаемого языка позволяют будущим специалистам в сфере экономики и бизнеса чувствовать себя более уверенно, комфортно при осуществлении акта межкультурного общения. Представление всей палитры культур поликультурного сообщества играет положительную роль от избавления грубых обобщений и стереотипов [3, с. 110].

Социокультурные особенности проявляются в множестве аспектов: начиная от структуры трат и собственно сбережении денег до отношения к гостям или к партнерам делового культурного общения. Традиции тесно связаны как с экономическим положением, так и с этическими проблемами. Как показывают социологические исследования структуры ценностей, в странах со стабильной экономикой (Европейских странах) высокую ценность имеют именно этические аспекты труда, а в бурно развивающихся странах, например, восточные страны – Япония, Тайвань, Турция или Бангладеш, на первое место ставятся экономические особенности, такие как здоровая конкуренция и мотивация к ней [7, с. 50-62].

Нет сомнений в том, что экономический фактор оказывает решающее воздействие на социокультурные особенности в восприятии денег. Все же, несмотря на изменение ценностей у молодежи,

в большей степени сохранились традиции. Их природа берет истоки у самосохранения, которые могло вырабатываться у различных народов на протяжении столетий. Это отразилось и в менталитете.

В Японии, к сведению, сохранилась специфика отношения к денежным средствам (из-за многовековой изоляции). Деньги у японцев копят долго, а тратятся на традиционные поездки. Сохранилось и отличие от европейцев в трате на предметы домашнего быта, роскоши и т.д.

Восточные мудрецы считают, что богатство можно нажить лишь честными путями. Отношение к деньгам китайцы относят к особой группе отношений. Тонкость и проницательность восточной мудрости выражена и в пословицах о деньгах: *«Деньги приходят подобно песку, который собирают иголкой, а уходят они, как песок, уносимый водой»*. В данном высказывании подчеркивается две вещи: трудность зарабатывания денег и легкость их траты.

Еврейский народ, многие столетия вынужденный думать «о черном дне», относится к материальным средствам очень бережливо и практично. *«Без денег не отвезут и на кладбище»* – смысл этой еврейской поговорки в том, что без денежных средств нельзя ни комфортно и спокойно жить, ни даже умереть. Пожалуй, единственное, что ценится выше денег, это удача. Мудрецы говорят, что счастливый случай лучше мешка золота.

А для американцев деньги – это благо, за которое они работают. Этот народ трепетно и бережливо относится к деньгам. Во-первых, уважительное отношение к деньгам прививается с раннего детства. Во-вторых, это сказывается на том, что американцы должны сами думать о своем дальнейшем будущем. Наконец, в условиях многообразия соблазнов американцы думают, прежде всего, о том, как контролировать свои расходы. Одно из главных отличий американцев от представителей иных культур – это долгосрочная перспектива решений, связанных с финансами. Американцы привыкли думать о своем будущем.

Воспитанные в духе протестантизма европейцы традиционно с уважением относятся к труду и вознаграждению за труд. Именно поэтому в европейской культуре распространен индивидуализм использования материальных средств: широкое гостеприимство и хлебосольство не распространено, в ресторане все гости платят сами за себя, подарки не в особом почете и т.д.

Ярчайшим примером такого поведения являются немцы, которым приписан стереотип суперэкономных людей. Но это качество следует назвать по-другому – разумная бережливость. *«Aus leeren Säcken kann niemand Geld zählen»* (*«В пустых мешках никто не сможет посчитать деньги»*). Как считают сами немцы, чтобы показать своё состояние, вовсе не обязательно бездумно тратить деньги на вещи, рестораны, популярные автомобили. Многие жители Германии высоко ценят время, отведенное для экономии и накопления, сравнивая его с рабочим временем. И вследствие этого множество вещей немцы делают самостоятельно – рассчитывают и планируют свой бюджет, занимаются домашней работой, делают покупки в дешевых магазинах, одним словом, пытаются не идти на поводу у денег. *«Geld ist ein guter Diener, aber ein böser Herr»* (*«Деньги – это хороший слуга, но злой хозяин»*) – излюбленная пословица представителей немецкой культуры.

А вот у кого деньги в особом почете, так это у жителей Англии. Деньги – это кумир англичан, их сила (*«Money is power»*). При любой ситуации их главная задача – заработать, достать деньги, которые «все двери открывают» (*«Money opens all doors»*). Представители иных культур иногда даже называют англичан «вечными коммерсантами». Но при такой тяге к богатству, страсти к деньгам и алчности британцы живут на широкую ногу, комфортно и вальяжно, стараясь долго не удерживать при себе деньги, ведь у населения они считаются корнем всех зол, (*«Money is the root of all evil»*) а также губительной силой человека (*«Money often unmakes the men, who make it»*). В современной, прогрессивно развивающейся Великобритании излюбленная трата денег – область самообразования: *«Деньги, истраченные на самообразование, никогда не бывают потрачены впустую»* (*«Money spent on the brain is never spent in vain»*).

В России отношения к деньгам формировались как под воздействием экономического развития, так и под влиянием менталитета. У россиян денег никогда не было слишком много, к тому же в любой момент их могли отобрать, в связи с чем сформировалось легкое отношение к деньгам. В обществе русских не принято часто упоминать слово «деньги» – это может вызывать у них неловкость и дискомфорт. Старшее поколение и вовсе считает это неприличным и повторяет, что «не в деньгах счастье», «не с деньгами жить, а с добрыми людьми». Однако русская молодежь, согласно социологическим исследованиям, качество «богатый» ценит выше, чем классические «красивый», «сильный», «умный».

В советские времена при любой инициативе и проявлении самостоятельности в зарабатывании денег в сторону человека применялись жесткие санкции со стороны государства [6, с. 24]. А со-

временный рынок диктует совершенно противоположные правила и ценности. В последнее время россияне верят в то, что «деньги дают свободу», деньги открывают доступ к образованию, к путешествиям, к развлечениям и т.д. Именно поэтому у молодежи преобладает желание стать богатым и независимым.

Благо, мир не стоит на месте и мораль успеха, гордости за свое богатства и практичность – набирает с годами всё большую и большую силу. Россияне стали признавать, что деньги – это мерило успеха в жизни, это сам ключ к успеху. Появляются сторонники фразы «богатым быть не зазорно», а разбогатеть – хочет практически каждый. Что интересно, на людей, умеющих зарабатывать, теперь смотрят не с презрением и завистью, а с уважением. Деньги можно и нужно желать, но столь низкое желание демонстрировать неприлично (*«Деньги в сознании русского человека – это зло, но зло – вожаемое»*, – писала Т. Толстая).

В современной России ярко выражена привязанность русских к деньгам, и это, безусловно, делает их более похожими на окружающие социокультурные общности, которые никогда не скрывали этого факта и, тем более, не стыдились. Лишь белорусы и сейчас склонны не заострять внимание на деньгах, а напротив, даже их прятать, поскольку вся история их страны характеризуется нестабильностью.

В заключении хочется еще раз подчеркнуть, что деньги – это неотъемлемая и существенная часть в экономической жизни каждой страны. Не важно – доллары ли это, рубли, фунты или франки. Важно то, что деньги служат средством оплаты, средством сохранения, средством накопления и единицей счета. За последнее десятилетие деньги, к сожалению, настолько «въелись» в жизнь практически любого человека, что приобрели по сути решающую роль в нашей жизни.

Список литературы

1. Дейнека О.С. Динамика макроэкономического компонента образа денег в обыденном сознании / О.С. Дейнека // Психологический журнал. – 2002. – № 2. – С. 29-34.
2. Жаркова Т.И. Культура бизнес-общения: монография / Т.И. Жаркова, В.С. Елагина; науч. ред. В.С. Елагина. – Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. – 195 с.
3. Жаркова Т.И. Социокультурные знания как «информационная поддержка» в реализации межкультурной коммуникации / Т.И. Жаркова // Социум и власть. – 2015. – № 1 (51). – С. 109-114.
4. Жаркова Т.И. Тематический словарь терминов по иностранному языку / Т.И. Жаркова, Г.В. Сороковых. – М.: Флинта: Наука, 2014. – 320 с.
5. Жаркова Т.И. Феномен «Дом» в межкультурной коммуникации сквозь призму французский и русских пословиц и поговорок / Т.И. Жаркова // Иностр. яз. в шк. – 2016. – № 10. – С. 45-50.
6. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам у людей с разным уровнем личностной зрелости: Автореф. канд. психол. наук: 19.00.05 / М. Ю. Семенов. – Ярославль, 2004. – С. 24.
7. Фенько А.Б. Проблема денег в зарубежных исследованиях / А.Б. Фенько // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 1. – С. 50-62.

ЦАРЕВА Я.Д., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

TSAREVA Y.D., SOGLAEV V.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ THE CAUSES AND CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF CORRUPTION IN RUSSIA

Аннотация

Проблема коррупции в России с каждым годом набирает обороты и приобретает всё более угрожающий характер. На данный момент эта проблема получила свое развитие во всех слоях общества, она укоренилась в органах государственной власти и, к сожалению, продолжает свое распро-

странение в различные сферы жизни общества. Коррупция – это болезнь, разлагающая общество и саму страну. В государстве, где она процветает, не может быть сильного гражданского общества, справедливого правового регулирования, эффективной социально-экономической сферы и стабильной морально-психологической атмосферы общества, что является важной основой для благоприятного развития страны.

Abstract

The problem of corruption in Russia every year is gaining momentum and becoming more threatening. At the moment, this problem got its development in all sectors of society, it is ingrained in the bodies of state power and, unfortunately, continues its spread in various spheres of society. Corruption is a disease, corrupting the society and the country itself. In the state where it thrives, cannot be a strong civil society, fair, legal regulation, effective socio-economic sphere and stable moral and psychological atmosphere of the society, which is an important basis for the favourable development of the country.

Ключевые слова: причины коррупции, условия развития коррупции, Российская коррупционность.

Key words: causes of corruption, the conditions for the development of corruption Russian corruption.

Актуальность данной темы мы видим в том, что значительное распространение такого явления как коррупция может серьезно повлиять на дальнейшую судьбу государства, и отнюдь не в лучшую сторону. Прежде чем понять, как бороться с этой проблемой, необходимо изучить причины ее возникновения и понять, почему коррупция приобретает такие огромные масштабы в России и какие условия созданы в нашем обществе, которые позволяют этой проблеме распространяться.

Выбор нами этой проблемы обосновывается тем, что если, не изучив досконально причины и условия ее возникновения и не выработав на их основе методы борьбы с ней, коррупция будет продолжать развиваться и проникать во все сферы жизнедеятельности общества, что неизбежно приведет к полному регрессу общества и страны в целом.

Коррупция ведет к беззаконию, бедности, замедлению экономического развития, нарушению прав человека, социальному неравенству и многим другим негативным последствиям. К несчастью, общество привыкло закрывать глаза на подобные противоправные действия, связанные с коррупцией, и как результат, мы видим, что все выше перечисленные последствия приобретают все более масштабный характер.

Для начала попробуем раскрыть само значение слова «коррупция», приведя в пример несколько определений.

Коррупция – подкуп взятками, продажность должностных лиц, политических деятелей. [1]

Коррупция – это осуществление таких коррупционных деяний, как активный и пассивный подкуп, злоупотребление служебным положением, хищение или нецелевое использование имущества публичными должностными лицами, воспрепятствование осуществлению правосудия, отмыwanie доходов от коррупции и др. [2]

Коррупция – совершение или несовершение какого-либо действия при исполнении должностных обязанностей или по причине этих обязанностей в результате требуемых или принятых подарков, обещаний, стимулов или их незаконное получение всякий раз, когда имеет место такое действие или бездействие. [3]

Итак, исходя из этих определений, можно сделать вывод о том, что сущность коррупции заключается в злоупотреблении своего служебного положения и властных полномочий для получения материального дохода. Но если рассматривать конкретно Российскую коррупцию, то мы видим, что она является не только должностным, административным или уголовно наказуемым правонарушением, но и своеобразной укоренившейся политической системой, которая наносит ущерб интересам общества и разрушает само государство. Она может включать в себя многочисленные формы незаконного присвоения публичных средств для каких-либо личных, групповых целей. Но не всегда коррупция связана с получением материальных ценностей, ведь существуют определенные нематериальные выгоды, например, повышение в должности или новые деловые возможности. Существует множество коррупционных схем и махинаций, которые позволяют обойти закон и беспрепятственно нажиться на чужих средствах. Как правило, если взять конкретно государственные органы, то наживаются они на населении.

Чтобы наиболее ясно представить себе, насколько Россия погрязла в коррупции, приведем статистические данные. Их предоставляет международная неправительственная организация

Transparency International, методика расчета которой основана на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса. В рейтинге «Индекс восприятия коррупции» в 2016 году исследовано 168 стран, где Россия занимает 119 место, получив 29 баллов. Для сравнения мы можем привести ту же статистику Transparency International за 2014 год, где Россия находится на 136 месте, при этом набрав 27 баллов [4]. С одной стороны, может показаться, что уровень коррупции в стране понижается с каждым годом, так как наблюдается сдвиг со 136 строчки на 119, но если посмотреть на количество баллов, то сдвиг незначительный и составляет всего 2 балла. Возможно, это связано с введением ограничений в правовой сфере, которые обременительно сказываются на публичных должностных лицах. Как бы то ни было, Россия по факту оставалась и остается в последней трети рейтинга.

Так же в качестве примера можно привести опрос Левада-Центр, который приводит свои данные о масштабах коррупции. Мы решили взять фрагмент этого опроса, чтобы продемонстрировать мнение населения об этом явлении. *Опрос проведен 19 – 24 февраля 2016 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1600 человек в возрасте 18 лет и старше в 137 населенных пунктах 48 регионов страны. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными предыдущих опросов. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4% [5].*

Таблица 1 – Как вы считаете, в какой мере органы власти России поражены сейчас коррупцией?

Коррупция полностью поразила органы власти России сверху донизу	25
Органы власти России в значительной мере поражены коррупцией	51
Органы власти России поражены коррупцией, но в незначительной мере	13
В государственном аппарате России практически нет коррупции	1
Затруднились ответить	10

Больше всего респондентов считает, что органы власти поражены коррупцией в значительной мере. На основе всех этих данных, не сложно предположить, что коррупция носит все более охватывающий характер и доходит до всех уровней жизни общества.

Теперь мы бы хотели рассмотреть наиболее насущные причины коррупции в России. Одной из них является отсутствие независимых средств массовой информации. Почему так важно, чтобы СМИ были независимы в своей деятельности? Ответ прост. Политика государства должна быть прозрачна и понятна народу, не должно быть никаких тайн, ведь без контроля населения над властью, коррупция будет безнаказанно процветать, а независимые СМИ способны предотвратить это правдивой и достоверной информацией, которая будет доходить до людей. К сожалению, известно, что редакционная политика некоторых федеральных телеканалов, крупных радиостанций и газет в большей степени регулируется администрацией Президента. На сайте РБК, 22 ноября 2016 года вышла статья, в которой говорится, что два первых замглавы администрации Президента Сергей Кириенко и Алексей Громов перераспределили полномочия в сфере кураторства СМИ. За Громовым закреплены все традиционные СМИ, а конкретно федеральные телеканалы, информагентства (в том числе РБК), радиостанции и печатные СМИ, а Интернет и соцсети курирует Кириенко [6]. Кураторство СМИ включает в себя контроль над контентом и распределением финансирования, а так же информационное взаимодействие. Казалось бы, зачем держать Российские СМИ под таким контролем? СМИ в современном мире оказывают существенное влияние на людей, поэтому они способны как побудить народ на борьбу с коррупцией, так и оставить в неведении, представив коррупцию как норму жизни. В данной ситуации, когда экономика ухудшается и интерес к внешней политике невелик, необходимо укреплять социальный оптимизм граждан с помощью СМИ, иначе начнется снижение президентского рейтинга.

Ещё одна причина Российской коррумпированности – это отсутствие независимой судебной системы. Эта проблема носит двойственный характер. С одной стороны, если независимость судов ограничить и отдать их под контроль других государственных органов, то властным структурам будет легче воздействовать на судебные решения по своему усмотрению, при этом такие действия будут законными. С другой стороны, если оставить полную независимость судебной системы, то для судей и уполномоченных осуществлять правосудие лиц появляется простор для вынесения решений, выгодных для них же самих. Ведь многие решения диктуются «сверху», вместо того, чтобы опираться на объективные факты. Почему те, кто открыто высказывает свое недовольство властью, получают серьезные сроки, а чиновники, участвующие в махинациях, лишь условные? Все это свидетельствует лишь о том, что нынешняя судебная система не способна принимать самостоятельные решения без «звонков» и «указаний», при этом игнорируя действующие Законы.

Уже на протяжении десятилетия на выборах побеждает одна и та же партия «Единая Россия». В стране отсутствует политическая конкуренция, что крайне опасно для государства и общества. Фонд «Общественное мнение» (ФОМ) в 2012 году провел опрос «Что думают россияне о политической оппозиции?». По их данным образовалось три группы ответов на вопрос «Что такое оппозиция?». Первая группа считает, что оппозиция – это те, кто против нынешней власти. Вторая группа придерживается того факта, что оппозиция – это те, кто высказывает альтернативное мнение. А третья группа считает, что оппозиция – это те, кто борется против власти. Чаще всего к оппозиции, по мнению россиян, относят партии КПРФ, ЛДПР, и «Справедливую Россию». На вопрос «Нужна ли в России оппозиция?» большинство россиян считают, что она в стране нужна [7]. Исходя из этих данных, можно сделать вывод о том, что наличие оппозиции в стране зависит от того, как народ понимает в принципе понятие «оппозиция». Если придерживаться второй группы ответов, то оппозиция в России есть, так как партии свободно высказывают и предлагают свои политические программы. Если же больше привлекают ответы первой и третьей группы, то, конечно же, оппозиции в стране нет. Партии не в состоянии бороться за власть, не в состоянии возглавить протестное движение или митинги, так как громко протестовать в России небезопасно. А в связи с отсутствием оппозиции ничто не мешает высокопоставленным лицам на самых высших уровнях использовать свои полномочия в полной мере.

Ещё одной причиной коррупции является отсутствие сильного гражданского общества. Стабильное гражданское общество способно осуществлять и контролировать власть, но все происходит наоборот, ведь это власть контролирует общество. В таких условиях начинает формироваться олигархический класс, в котором плодотворно развивается коррупция.

Пробелы в Российском законодательстве и несовершенство нормативно-правовой базы так же не позволяют активно бороться с коррупцией. На официальном сайте «Независимой газеты» в 2011 г. была опубликована статья. Генпрокуратурой была проведена проверка 312 тыс. нормативно-правовых актов на предмет коррупциогенности. В итоге проверки было обнаружено 15 тыс. противоречий федеральному законодательству и свыше 20 тыс. явных коррупционных лазеек. Наиболее часто коррупционные проявления вскрываются в сфере пользования государственным и муниципальным имуществом. Таких нарушений за полгода выявлено более 8,6 тысяч. К дисциплинарной ответственности по ним привлечено более 700 чиновников [8]. Как видно, эффективной борьбе с коррупцией препятствуют прорехи в законодательстве. Необходимо использовать мировой опыт борьбы с коррупцией, например, взяв за основу законы о борьбе с коррупцией, а именно, американский US Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) и британский UK's Bribery Act.

Помимо этих причин, существует еще огромное количество других. Например, сырьевая направленность и теневой характер экономики, смена морально-духовных ценностей на личностном уровне в 60-е годы XX в. и безответственная власть. Привычка людей решать вопросы откатами, разворовывать часть бюджета наносит огромный ущерб государству и разрушает устои и традиции страны.

Наряду с причинами есть еще и условия, в которых коррупции «комфортно» развиваться. Существуют социально-экономические и социально-психологические условия процветания коррупции [9]. Начну с социально-экономических условий.

В нашей стране организовано особое распределение бюджетных средств. Согласно налоговой системе, деньги, собираемые в регионах, попадают в федеральный бюджет, а возвращаются в регион в виде трансфертов, что порождает вертикальную коррупцию. К сожалению, почти половина актов по выдаче государственных кредитов сопровождается взяткой. Данное условие обусловлено несовершенством действующей налоговой системы и ее пересмотр и ужесточение контроля за подобными нарушениями позволит уменьшить уровень коррупции в данной сфере.

Всевозможные коррупционные рычаги способствуют развитию коррумпированности страны. Одним из таких является предоставление эксклюзивных прав, например, отсрочки налоговых платежей, предоставление налоговых освобождений, продление кредитных договоров и т.п.

Правоохранительные органы и экономическая преступность зачастую объединяются и создают среду, препятствующую борьбе с коррупцией. Так, например, создаются «комплексные бригады», которые зарабатывают на развале уголовных дел, так же немало фактов поступления работников правоохранительных органов на службу в коммерческие структуры «по совместительству» в виде так называемых «крыш». Естественно в таких условиях, когда те, кто должен бороться с коррупцией, сами встают на этот путь, невозможно даже объективно оценить уровень осуществляемых преступлений.

Помимо социально-экономических условий большую роль играют и социально-психологические. Речь может идти о том же правовом нигилизме, который очень распространен в современном российском обществе. Это происходит за счет криминализации общества, которое и оказывает такое влияние на психику людей.

Так же тенденция того факта, что коррупция является в нашей стране обычным делом, ведет к тому, что морально-психологическая атмосфера в обществе достаточно подорвана. Когда чиновник встает впервые перед выбором, совершить должностное преступление, превысив и злоупотребив своими полномочиями, или не совершить, зачастую им принимаются решения в пользу коррупционных.

В обществе бытует мнение, что вся власть продажная, все покупается и продается. Благодаря такому мнению, коррупционное решение дается довольно легко, ведь вокруг все воруют, почему бы и мне так не поступить. В таких условиях и психологической атмосфере коррупция процветает, особенно среди чиновников низшего и среднего звена.

Наличие в обществе двойных стандартов тоже играет существенную роль. С одной стороны, население поддерживает публичные обвинения в коррупции и меры воздействия на нее, но с другой, когда приходит момент решать собственные проблемы, человек соглашается принять «правила игры», навязанные коррупционерами.

В таких условиях коррупция распространяется стремительно. Многое зависит как от экономических условий, так и от психологической составляющей людей.

В заключение следует констатировать, что проблема противодействия коррупции – задача не только правоохранительных органов, а всего российского общества и государства. Преобразования должны происходить на всех уровнях и во всех слоях общества. Изучив и проанализировав причины возникновения и условия развития коррупции, можно выработать методы борьбы с ней. Например, повысить роль СМИ и оглашать уголовные дела, связанные с коррупцией, увольнять с работы без права занимать определённые должности, ужесточить уголовную ответственность, усовершенствовать нормативно-правовую базу, контролировать власть обществом, а не наоборот, ввести правовое воспитание граждан. Конечно, такие изменения не приведут ни к чему за один день, но при абсолютном стремлении как общества, так и государства искоренить сложившуюся коррупционную структуру, можно рассчитывать на благополучное будущее страны. Если прогнозировать развитие борьбы с коррупцией в ближайшее время, то особых результатов ожидать не стоит. Только при постоянной смене власти и правовой активности граждан возможно начать бороться с этой проблемой, но, к сожалению, на данный момент, ни то, ни другое не оправдывает положительных ожиданий.

Список использованных источников

1. Толковый словарь С.П. Ожегова (дата обращения: 17.12.2016)
2. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.) (дата обращения: 17.12.2016)
3. Кодекс должностных лиц по поддержанию правопорядка (принят Генеральной Ассамблеей ООН 17 декабря 1978 г.)
4. Официальный сайт Transparency International. – [Электронный ресурс]. URL: <http://transparency.org.ru> (дата обращения: 17.12.2016)
5. Официальный сайт Левада-Центр. - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.levada.ru> (дата обращения: 17.12.2016)
6. Официальный сайт РБК. - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru> (дата обращения: 18.12.2016)
7. Официальный сайт ФОМ. - [Электронный ресурс]. URL: <http://fom.ru/Politika/10535> (дата обращения: 17.12.2016)

8. Официальный сайт «Независимая газета». - [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/economics/2011-08-31/100_corruption.html (дата обращения: 17.12.2016)

9. Кузнецов Ю.А., Силинский Ю.Р., Хомутова А.В. Российское и зарубежное законодательство о мерах противодействия коррупции. URL: <http://law.vl.ru/law/corrupt/chapter1.html>. (дата обращения: 17.12.2016)

ШАЙХУТДИНОВА А.Ф., ЖАРКОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

SHAYKHUTDINOVA A.F., ZHARKOVA T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КОММУНИКАТИВНЫЕ «СБОИ» В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

COMMUNICATION «FAILURE» OF COMMUNICATION

Аннотация

Статья посвящена изучению коммуникативных «сбоев» в общении. В содержании анализируются различные причины возникновения непонимания, недоразумения и «сбоев» в общении. В заключительной части статьи сделаны выводы, а также предложены рекомендации для предупреждения коммуникативных неудач или их устранения.

Abstract

The article is devoted to the study of communication «failures» in communication. In the content analysis of the various causes of misunderstanding, confusion and «failures» in communication. In the final part of the paper drawn conclusions and offers recommendations to prevent communication failures or their removal.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативная неудача / «сбой», коммуникант.

Keywords: communication, communication failure / «fail», communicant.

Коммуникация – важная часть жизни сегодня, поскольку без общения друг с другом нам не обойтись. Ее целью является передача эмоций, чувств, обмен опытом, знаниями, но наиболее важная ее составляющая – это передача информации. Коммуникация – это передача сообщения, обмен мыслями, информацией, т.е. – общение. Во время этого общения при помощи знаков происходит передача некоторого содержания от одного сознания (коллективного или индивидуального) к другому [2, с. 95].

Данный процесс имеет множество разновидностей: международная, организационная, политическая, бытовая коммуникация. Отдельно же стоит рассматривать межкультурную коммуникацию [1, с. 79]. Часто происходит так, что представители разных культур не могут понять друг друга в процессе общения из-за возникших недопониманий, «сбоев», несовпадений в восприятии. Данные расхождения заметны сразу, они могут нарушить процесс коммуникации. При возникновении коммуникативных неудач не будет достигнута успешность коммуникации, цель общения будет сорвана, не будет согласия между собеседниками [4, с. 123].

Из-за этих последствий, разрушающих коммуникацию, необходимо избегать коммуникативных неудач. Для этого необходимо знать, почему же возникают коммуникативные «сбои». Успешность общения партнеров зависит от их культуры речи, умения задавать вопросы и отвечать на них, а также от способности избегать или преодолевать возникающие коммуникативные барьеры. И все же причин непонимания в общении может быть множество.

Стоит отметить некоторые из них: различия в картинах мира коммуникантов; разные ментальные модели фрагмента действительности партнеров по общению; несовпадение оценок фрагментов и явлений действительности; ощущение партнера как «не того» лица – по психологическим установкам, социальной роли или статусу; нарушение условий места и времени коммуникации; наличие помех от присутствия третьего лица; нарушение правил речевого поведения; нарушение канала свя-

зи; неправильное прочтение речевой интенции; употребление коммуникативных стереотипов оценочного и модального характера; игнорирование адресатом намерений говорящего [5, с. 96].

Как видно из этого большого списка, возникновение коммуникативных неудач – не редкость, т.е. «сбои» являются постоянными спутниками человеческого общения. Например, в случае, когда адресат ошибочно понимает высказывание говорящего, может возникнуть коммуникативная неудача. Это связано с тем, что в большинстве ситуаций, помимо буквального смысла, в высказывании всегда имеется скрытая информация – о неявных намерениях, об отношении говорящего к адресату и т.п. Если представления собеседников по поводу скрытого подтекста высказывания не совпадают, это нередко приводит к коммуникативной неудаче.

Коммуникация связана с выбором языковых средств и использованием их в речи. Всегда есть разные способы выразить одно и то же содержание, и выбор никогда не бывает случайным. Однако выбор оптимальных языковых единиц не гарантирует успеха коммуникативному процессу. В случае, когда говорящий полностью или частично не достигает своих целей, а также при возникновении какого-либо незапланированного эффекта высказывания можно говорить о коммуникативной неудаче [3, с. 210].

Стоит принять к сведению, что чужая коммуникативная среда может нарушить общение коммуникантов, потому что в такой среде царит дисгармония, отсутствует настроенность собеседников на внутренний мир друг друга. В диалоговом общении при посторонних лицах собеседники чувствуют дискомфорт, мешающий им осознать себя в данной ситуации и определить тональность своего речевого поведения.

Положение может осложняться отвлекающими моментами: вмешательством третьих лиц, вынужденными паузами, отвлечением от разговора по разным обстоятельствам. При полилоге в чуждой коммуникативной среде невозможно добиться согласия в беседе на любые темы из-за социальных, психологических различий, разницы в образовании, понимании нравственных норм, из-за разных интересов, мнений, оценок, знаний собеседников.

Серьезным основанием для отчуждения участников разговора может быть нарушение паритетности общения (нарушение правила солидарности, кооперации собеседников). Это проявляется в доминировании одного из участников разговора: начиная с инициальной реплики, один и тот же человек выбирает тему разговора, задает вопросы, перебивает собеседника, не дожидаясь сигналов восприятия и правильной интерпретации сказанного, превращая, таким образом, диалог в монолог.

Дискомфорт общения, неправильная интерпретация и отчуждение возникают в случае неправильной линейной организации высказывания. Синтаксические ошибки в согласовании, нанизывание падежей, усеченные предложения, недоговоренность, перескакивание с одной темы на другую, пусть и близкую, – все это вызывает напряженность внимания и неосуществление коммуникативных ожиданий слушающего. Ситуация усугубляется быстрым темпом речи, паузами обдумывания. Если при этом говорящий информирует слушателя по теме, известной ему, то слушателю приходится проделывать большую «работу» по домысливанию общей картины, а если тема сообщения неизвестна адресату, то говорящий рискует оказаться непонятым [2, с. 125].

Наличие коммуникационных неудач мешает общению. Между общающимися людьми возникает непонимание и нарушается процесс коммуникации. Очевидно, что данных «сбоев» необходимо избегать.

Коммуниканты должны вести беседу согласно принципу вежливости, соблюдая правила речевого поведения. Необходимо избегать проявления агрессии по отношению к партнеру по деловому общению, а также не провоцировать его на подобного рода поведение. Прежде, чем начать деловое общение, необходимо подумать, будет ли данный разговор уместен, интересна ли поднятая вами тема партнеру, нужно постоянно следить за реакцией и вниманием вашего собеседника.

В коммуникативной ситуации проблемы может вызвать акустическая сторона общения (звуки, интонация, различный посторонний шум). Чтобы избежать данных осложнений, необходимо говорить громко и четко, чтобы слушающему было комфортно воспринимать информацию, не завышать темп речи; при наличии каких-либо внешних помех необходимо переждать.

В деловом общении с иностранцами необходимо прекрасно владеть фонетической стороной языка делового партнера. Акцента является помехой для взаимопонимания.

Также для успешной коммуникации внимание собеседников должно быть сконцентрировано друг на друге. Прежде всего, необходимо проявление физического внимания – надо направить органы чувств и весь корпус на собеседника, повернуться к нему лицом, поддерживать с ним визуальный контакт; при необходимости даже подойти на то расстояние, которое обеспечивает удобное общение [1, с. 82].

Общение партнеров может постоянно сопровождаться в какой-то степени непониманием друг друга, нарушением коммуникации, «сбоями» в беседе. Но нужно помнить, что возникновение коммуникативных неудач – это норма и для того чтобы понять друг друга необходимо приложить усилия для понимания другого человека, приспособиться под особенности культуры партнера. Нужно уметь замечать возникновение коммуникативных неудач, понимать причину их возникновения, а также уметь бороться с этими причинами. Знание факторов зарождения коммуникативных конфликтов и умение выбрать правильный механизм корректировки данной неудачи способствуют преодолению сбоев в общении и повышают эффективность речевых взаимодействий.

Список литературы

1. Борзунова А.К. Коммуникативные неудачи как следствие нарушения речевого этикета // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 128.
2. Васильев Л.Г. О понимании речевых сообщений // Языковое общение и его единицы: Межвуз. сб. науч. тр. Калинин: КГУ, 1986. – 279 с.
3. Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) / Е. А. Земская, О. П. Ермакова // Русский язык в его функционировании: коммуникативно-прагматический аспект / под. ред. Е.А. Земской, Д.Н. Шмелева. – М.: Наука, 1993. – 397 с.
4. Клюев Е.В. Речевая коммуникация: учеб. пособие / Е.В. Клюев. – М.: ПРИОР, 1998. – 224 с.
5. Формановская Н.И. Речевое общение. Коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М.: Рус. яз., 2002. – 310 с.

ШАЙХУТДИНОВА А.Ф., БАСТЕН А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

SHAYKHUTDINOVA A.F., BASTEN A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НИГИЛИЗМУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PROBLEMS OF COUNTERACTION TO NIHILISM TAXPAYERS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены существующие проблемы противодействия налоговому нигилизму. Даны понятия правового и налогового нигилизма, выявлены опасности существования данных явлений в государстве. Автором обоснована необходимость борьбы с нигилизмом налогоплательщиков, предложены способы противодействия данному феномену. В статье сделаны выводы о мерах, в которых нуждается государство для комплексного подхода решения данной проблемы.

Abstract

This article describes the existing problems of counteraction of tax nihilism. The concept of legal and tax nihilism given, the danger of existence of these phenomena revealed in the state. The author substantiates the necessity of the fight against nihilism taxpayers, proposed counteraction measures to this phenomenon. Conclusions are made on actions needed by the state for a complex approach to solve this problem in the article.

Ключевые слова: налоговый нигилизм, правовая культура, налогоплательщик, уважение к закону, проблемы противодействия.

Keywords: tax nihilism, legal culture, the taxpayer, respect for the law, the problem of counter.

С каждым годом дефицит бюджета Российской Федерации растет. Существенной причиной того являются недоимки по налогам в государственный бюджет. Чтобы дать отпор данному явлению и решить проблему дефицита, необходимо призвать неплательщиков налогов к сознательности. Именно поэтому в современной российской правовой науке все чаще поднимается проблема налогового нигилизма налогоплательщиков.

Современное правосознание российских граждан, т.е. правовая культура, особенно в области налогового законодательства, находится довольно на низком уровне. Это связано, в первую очередь, с постоянными изменениями в налоговом законодательстве. По некоторым данным, Налоговый кодекс далек от стабильности – он меняется в среднем каждые 18 дней, а это примерно 20 раз в год. Разумеется, «угнаться» за этими нововведениями обычным налогоплательщикам очень сложно. До сих пор в налоговой сфере возникает немало вопросов, правильные ответы на которые зависят от нюансов контекста положений налогового законодательства, сами нормы закона часто трудны для понимания, а их толкование налоговыми органами нередко противоречиво. Таким образом, нагрузка на граждан и юридических лиц в вопросе понимания и применения правовой культуры возрастает все больше, однако они не всегда способны с ней справиться. Именно по этой причине появляется такое явление как нигилизм среди налогоплательщиков.

Налоги жизненно необходимы государству, ведь это основной источник пополнения бюджета, т.е. кошелька нашей страны. Но налоги – это не просто источник денежных средств, их значение гораздо шире: налог – это необходимый атрибут государства. Благодаря этому источнику бюджета концентрируются средства, которые направляются на решение государственных проблем различного характера, а также на финансирование всевозможных целевых программ. Маневрируя налоговыми ставками и льготами, изменяя систему налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство двигает свое развитие вперед, пытаясь решить проблемы, стоящие перед обществом. Также с помощью налогов государство стимулирует технический прогресс, инвестируя средства в развитие науки и технологий. Налоги государству необходимы для обеспечения нормальной жизни населения. Факт остается фактом: без данного источника пополнения бюджета существование государства невозможно. Платить налоги – это прямая обязанность каждого налогоплательщика.

Налоговый нигилизм – часть правового нигилизма. Сущность последнего заключается «в общем негативно отрицательном, неуважительном отношении к праву, законам, нормативному порядку» [4]. Данное неуважительное отношение к законам, составляющее основу правового нигилизма, обычно не ограничивается областью права и распространяется на другие формы общественного сознания [7]. Когда речь идет о налогах, правовой нигилизм практически всегда сопряжен с уклонением от их уплаты. Нигилизм в налоговой сфере проявляется не только в отрицании норм налогового законодательства, но и в утверждении моделей поведения, опирающихся на прямо противоположные закону идеалы (та же неуплата налогов). К тому же, нужно учесть очень важную деталь: если есть нигилизм в налоговой сфере, то он проявится и в других сферах жизни гражданина, ибо невозможно быть нигилистом наполовину. И если такое все же случится, то произойдет масштабная деформация сфер общественной, культурной, политической жизни общества и государства. Поэтому борьба с налоговым нигилизмом – это борьба не только за хорошее финансовое положение государства и его экономической безопасности и независимости, но и за сохранение и развитие отечественной культуры.

Истоки проблемы правовой культуры лежат в неостребованности права обществом, противоречии фактических общественных отношений официальному законодательству, юридическом невежестве и правовой невоспитанности большинства населения [5]. Отсюда вытекает вполне логичная связь правовой культуры и налогового нигилизма: чем выше уровень первой, тем ниже уровень второго. Самосознание, добросовестность и знание законов, – этим должен обладать каждый гражданин, чтобы налоговый нигилизм среди налогоплательщиков исчез безвозвратно. Разумеется, добиться этого желаемого результата очень сложно, поскольку сам процесс ликвидации налогового нигилизма долг и многослоен, состоит из различных ступеней и зависит от многих факторов. Но все же для его преодоления необходимо, как уже было сказано, повышение общей правовой культуры, финансовой грамотности и правосознания граждан. Также остро стоит вопрос о совершенствовании налогового законодательства, поскольку на сегодняшний день оно самое запутанное, пробельное, противоречивое и неопределенное законодательство России. Стоит обратить внимание и на упрочение законности среди населения, правопорядка, налоговой дисциплины. Немало важным аспектом в сфере этой проблемы является повышение качества подготовки и квалификации работников налого-

вых органов, поскольку профессионализм специалистов в данной области – это один из залогов качественного функционирования всей налоговой системы.

На сегодняшний день предпринимаются все возможные действия, чтобы дать отпор такому явлению как нигилизм налогоплательщиков. Но, к сожалению, как показывает практика, данный феномен не является редкостью, его уровень не идет на спад, и данная проблема не теряет своей актуальности. Почему-то все меры, которые предпринимаются в качестве метода противодействия, не дают ожидаемого эффекта. Разумеется, этому также способствует ряд причин.

Во-первых, это уже слишком часто упоминаемая проблема несовершенства законодательства. Различные нормативно-правовые акты слишком часто меняются, дополняются, в них постоянно вносятся те или иные изменения, за которыми гражданам невозможно угнаться. К тому же, правовая система настолько сложна, что обычным людям без соответствующего юридического образования разобраться в ней самостоятельно крайне сложно. Также злободневной проблемой является расхождение между официальным законодательством и реальностью. Эта проблема настолько стара, что вера в то, что она решится когда-либо, кажется, уже утрачена.

Во-вторых, это проблемы реализации и внедрения методов противодействия нигилизму. Необходимость борьбы с упомянутой проблемой находит очень низкий отклик среди налогоплательщиков. Физические лица, вероятно, не обладают должными знаниями в области права, налоговой и финансовой грамотностью. А юридические лица, в свою очередь, предпочитают работать «в тени». Согласно статистике, уровень теневой экономики возрастает с каждым годом. Бизнес потерял веру в улучшение экономической и политической жизни в стране, предприниматели не верят правительству и тому, что оно делает. Ситуация в стране сегодня тяжелая, именно поэтому люди всеми способами пытаются остаться при своих деньгах, сохранить свои активы, выводя деньги из официального оборота и таким образом не уплачивая налоги.

Таким образом, в Российской Федерации существуют проблемы противодействия нигилизму налогоплательщиков. Необходимость непримиримой борьбы с налоговым нигилизмом во всех его аспектах очевидна. Решение данной проблемы требует долгого и комплексного подхода. И не меньшее значение имеет понимание людьми содержания и социальной ценности права для общества. Правовое просвещение и воспитание граждан, поднятие правовой культуры должно быть приоритетным направлением в государственной политике на ближайшие годы. Необходимо добиться истинного уважения людей к закону, преодолеть правовой нигилизм, и именно это позволит дать хороший отпор нигилизму в налоговой сфере и дать стимул развитию экономики и социальной сферы в России.

Список литературы

1. Налоговый кодекс часть I (ФЗ от 31.07.1998 № 146-ФЗ)
2. Донченко Р.Н. Правовой нигилизм как устоявшееся общесоциальное явление // Юрист. - 2015.
3. Налоговая система Российской Федерации: учебник. Черник Д.Г., Дадашев А.З. - М., 2012. – С. 15-20.
4. Матузов Н.И. Правовой нигилизм и правовой идеализм // Общая теория государства и права: академический курс в 2 х т. - М., 2015. – С. 123-128.
5. Пиголкин А.С. Правовой нигилизм и идеализм // Теория государства и права. - М., 2014. – С. 190-194.
6. Швецов Ю.К. Налоговая система России: можно ли исправить существующие недостатки? // Вопросы экономики. 2013. № 4.
7. Ясин Е.Н. Модернизация и общество // Вопросы экономики. 2013. № 5.

ШАЙХУТДИНОВА А.Ф., СОГЛАЕВ В.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

SHAYKHUTDINOVA A.F., SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ТЕХНОЛОГИИ НАРУШЕНИЯ ПРАВ ГРАЖДАН И ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

TECHNOLOGY VIOLATED RIGHTS OF CITIZEN AND ELECTORAL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В данной статье рассмотрены существующие сегодня технологии нарушения прав граждан, а также избирательного законодательства Российской Федерации. Приведены статистические данные нарушений на последних выборах депутатов в Госдуму. Выявлена и обоснована необходимость борьбы с нарушениями избирательных прав. В заключении предложены методы противодействия нарушениям.

Abstract

This article describes the technology existing violations of the rights of citizens, and the electoral of the Russian Federation. Statistics of violations present in the last elections of deputies to the State Duma. Revealed and substantiates the necessity of combating violations of electoral rights. Finally the methods proposed of counteraction to violations.

Ключевые слова: технологии нарушения прав, выборы, власть, методы противодействия.

Keywords: technology of violation of rights, the elections, authority, the methods of counteraction to.

В современном обществе выборы являются очень важной процедурой, благодаря которой гарантируется участие граждан в формировании органов государства: представительных, законодательных, судебных и исполнительных. С выборами напрямую связана реализация политических прав граждан.

Данная проблема является актуальной, потому что все чаще каждый из нас после проведения очередных выборов слышит о тех или иных нарушениях, зарегистрированных в ходе голосования населения. Нарушения избирательных прав граждан входит уже в некоторую «норму» в нашей стране, ставят под большое сомнение демократию в нашем государстве, соблюдение законодательства, а также легитимность действующей власти. Данная проблема требует решения.

Выборы – это способ существования демократии, способ смены власти (правлящих элит), передачи ее из рук одних людей в руки других через волеизъявление народа, ведь именно люди выдвигают из своей среды тех представителей, которые пользуются наибольшим доверием и уважением для решения общественных проблем. Выборы, таким образом, выступают орудием легитимации власти. Успешное проведение выборов – это залог демократичности государства, а также доказательство его способности решать назревающие проблемы в обществе мирным средством. Но, к сожалению, не всегда выборы на деле оказываются успешными (нечестная процедура проведения всеобщего голосования).

Возвращаясь к поднятой проблеме, стоит напомнить, что собой представляют политические избирательные технологии. Во-первых, это относительно новое явление для России, поскольку до распада СССР эти технологии, конечно, существовали, но в стране с отсутствием выбора практически не развивались. Во-вторых, избирательные технологии включают в себя комплекс мероприятий

по разработке стратегии и тактики избирательной кампании [5]. В свою очередь, предвыборная кампания включает в себя несколько стадий: исследование политической ситуации и поведения избирателей; сбор информации; создание имиджа кандидата; разработка и воплощение стратегии агитационной кампании; прогнозирование итогов голосования и др. Политические технологии также могут быть не совсем честными. Они напрямую связаны с нарушениями на выборах.

Как показывает практика, нарушения на выборах в РФ присутствуют на каждом этапе этой процедуры. Берут свое начало они с момента выдвижения кандидатов. Здесь они могут быть связаны, например, с привлечением государственных и муниципальных служащих для осуществления деятельности, способствующей выдвижению кандидатов. Нарушения при сборе подписей избирателей – тоже не редкость. Известны случаи принуждения избирателей поставить подпись за то или иное избирательное объединение. Но еще существует и вознаграждение избирателей в любой форме за поставленные подписи. Избирательные комиссии также могут совершать нарушения на выборах: недопущение на заседания представителей СМИ; необоснованные отказы в регистрации кандидатов; начало агитации кандидатами до их регистрации избирательными комиссиями.

Особую опасность представляют нарушения в ходе предвыборной агитации. Это связано в первую очередь с работой СМИ и характером публикуемых агитационных материалов. Данные агитирующие призывы, материалы не должны нарушать Конституцию РФ. И, конечно, при проведении агитации запрещен подкуп избирателей (или обещание вознаграждения) в любой форме. Не менее возмутительными являются нарушения при самом процессе голосования. К ним относятся: «вбрасывание» бюллетеней в урну на участке; выдача одному гражданину нескольких комплектов бюллетеней или их выдача лицам, не предъявившим паспорта; голосование бюллетенями неустановленного образца. И, наконец, нарушения при проведении итогов голосования. Это самая последняя и, наверное, самая ответственная ступень сложнейшей процедуры – выборов. К данным нарушениям относятся: начало подсчета голосов с задержкой после окончания голосования; проведение подсчета голосов с перерывами; подмена бюллетеней; внесение каких-либо исправлений в протоколы об итогах голосования или подмена этих протоколов [4]. Таковы технологии нарушения избирательных прав граждан. Как видно из этого перечня, их существует огромное количество. Данные нарушения заставляют не просто сомневаться в честности проведения голосования в России, но даже не верить его результату.

В подтверждение сказанного будет уместным привести некоторые данные с последних выборов депутатов Госдумы, которые прошли 18 сентября 2016 г. Согласно статистическим данным, Новую Думу выбрали меньше 50 % россиян, это значит, что в некоторых регионах на участки голосования пришло меньше трети зарегистрированных избирателей. Явка по России составила 47, 8 %. В Москве, Московской области и Санкт-Петербурге явка оказалась рекордно низкой – в среднем, 21 %. Максимальный же приход избирателей был зафиксирован в Кемеровской (78, 96 %) и Тюменской (74, 3 %) областях и Чечне (72, 16 %). Что же касается самих нарушений избирательного законодательства на данных выборах, они дали о себе знать еще с момента начала предвыборной кампании. 14 сентября 2016 г. в ЦИК поступило 2300 обращений с жалобами, в которых высказывались самые различные претензии граждан и кандидатов. Например, отказ проводить телевизионные дебаты в Москве между одномандатниками, неравномерное освещение работы оппозиционных кандидатов на федеральных каналах, отказ региональных избиркомов вносить в информационные листы данных о провластных кандидатах [1].

Согласно официальным данным, в ходе непосредственного проведения выборов основными видами нарушений стали: завышенные явки, массовое голосование по открепительным талонам и «карусели», фальсификация и кража бюллетеней, незаконное удаление наблюдателей, принуждение избирателей к голосованию угрозами или за деньги, высокая доля отсева самовыдвиженцев, а также применение «черного пиара». По подсчетам одного из статистиков, в 2016 году за «Единую Россию» было засчитано примерно 12 млн фальшивых голосов.

Согласно статье «Мытищи-гейт» из Новой газеты, фальсификаторы выборов в Госдуму и Мосблдуму, которые прошли 18 сентября 2016, были пойманы за руку. В данной статье абсолютно открытым текстом обнажаются нарушения в подведении итогов выборов на участках в крупном подмосковном городе Мытищи. Главным выгодоприобретателем стала партия «Единая Россия», которая за счет махинаций получила дополнительно 1969 голосов, которые были украдены у «Российской партии пенсионеров за справедливость» (450 голосов) и «Яблока» (580 голосов). На выборах в Мосблдуму Единороссам подписали 688 голосов: у Партии пенсионеров украли 216 голосов, у «Яблока» – 255 [6].

Основываясь на представленных данных, можно с уверенностью утверждать, что нарушения избирательного законодательства присутствуют на каждой процедуре выборов в нашей стране. Разумеется, в этом нет ничего положительного, наоборот, данный факт является очень опасным для государства. Граждане с каждым годом все больше теряют доверие к власти и попросту не ходят на выборы, о чем свидетельствуют столь низкие явки. К тому же, действующая партия, захватывая всю власть в стране и не давая шанса проявить себя оппозиции, выбирает неверный путь политического развития. Остается добавить, что представленные выше показатели заставляют усомниться в том, насколько Российская Федерация действительно правовое и демократическое государство. А также эти данные ставят под вопрос не только соблюдение законодательства, но и самой Конституции Российской Федерации, где прописаны избирательные права граждан (ст. 32 КРФ), а также большого перечня Федеральных Законов. Именно поэтому одной из главных задач как государственных структур, так и избирательных комиссий должно быть предотвращение и исключение нарушений на выборах. Это поможет вскрыть важнейшие проблемы власти, общества и их взаимоотношений в России.

Необходимо бороться с нечестными выборами – этот факт очевиден. Именно поэтому в нашей стране существуют следующие методы противодействия нарушениям на выборах: присутствие наблюдателей на избирательных участках, прозрачные урны для голосования, системы видеонаблюдения, системы электронного голосования. Но, как показывает практика, данные действия не столь эффективны, чтобы снизить до минимального уровня возникновение нарушений в избирательном процессе. Необходимо вводить новые средства борьбы с нечестными выборами, чтобы избавиться от таких негативных явлений, как сфабрикованность и фальсификация выборов, подтасовка голосов, политические «карусели», «вбросы».

Поднятый в статье острый вопрос сегодня достиг масштабов эпидемии в Российской Федерации, нельзя закрывать глаза на это – данная проблема требует решения. Избирательное право – это один из гарантов прав и свобод граждан России. А его нарушение ставит под сомнение демократию в нашем государстве, а также, что гораздо важнее, существование высших ценностей.

Список литературы

1. Белоцерковский В.А. При нынешней избирательной системе в России демократии не будет. // Независимая газета. М.- 2015.
2. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Российская газета. - № 7.
3. Федеральный закон "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации" от 12.06.2002 N 67-ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. - № 52.
4. Чугаев С.П. Электронная система "ВЫБОРЫ" не исключает манипуляции с выборами в России. // Известия. - 2015 год.
5. Шилюков М.И. Партийные системы. // Политика и право. М. «Дрофа» - 2013.
6. Юрасова Т. Мытищи-гейт / Т. Юрасова // Новая газета. М. - 2016.

ШАМАКИНА А. Г, КРАВЧЕНКО И.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SHAMAKINA A.G, KRAVCHENKO I.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation
The Chelyabinsk branch

ПРИНЦИП СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ФИНАНСОВО- ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

THE PRINCIPLE OF SOCIAL ORIENTATION OF FINANSOVO LEGAL REGULATION

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению вопроса социальной направленности финансово-правового регулирования. А именно, обосновывается необходимость проведения государством финансово-правовой политики с социальной направленности в России.

Abstract

This article enlightened consideration of the social orientation of financial regulation. Namely, it justifies the need for the state financially-legal policy with social orientation in Russia.

Ключевые слова: финансово-правовая политика; социальной направленность финансово-правового регулирования; государство.

Keywords: financial pravovaja policy; social orientation of financial regulation; the state.

Конституционный принцип социального государства закреплён, закреплён в статье 7 Основного закона России, также он находит развитие и в действующем финансовом законодательстве Российской Федерации, и имеет отражение при осуществлении финансовой деятельности.

Впервые, в финансово-правовой литературе принцип социального государства был отражён в принципе социальной направленности финансовой деятельности Российской Федерации, и сформулирован автором многих книг Н.И. Химечевой, как один из основных принципов данной деятельности. В дальнейшем автор стал его формулировать как принцип финансового права, и дав ему новое название – социальная направленность финансово правового регулирования.[1, с. 121] Но сама глубина понятия осталась прежней. Чтобы создать хорошие условия, которые помогут обеспечить достойную жизнь для граждан и свободное развитие человека, очень важно учитывать социально значимые ценности (такие как здоровье, образование, институт семьи и т.п.) при создании и реализации финансовой политики, именно при исполнении финансовой деятельности, при планировании бюджетов и т.д. Финансовая политика должна иметь социальную, общественную направленность и реализовываться в интересах всего общества, а не отдельных групп людей.

Выполнения своих функций публично-правовыми образованиями с целью социально-экономического развития страны и повышения уровня и качества жизни населения не выйдет без продуманной, последовательной правовой и экономической политики государства. Поэтому важными составляющими правовой политики является финансовая и финансово-правовая политика. Основная роль в процессе легитимации и осуществлении политического курса страны, желаний ее лидеров и управляющих структур в сфере публичных финансов, очевидно, относится к нормам финансового права. По этой причине финансово-правовая политика государства является одним из самых важных самостоятельных направлений правовой политики: любые решения, которые затрагивают существенные вопросы о жизни страны, не реализуются без финансовой поддержки со сторон публично-правовых образований. Правильно заметила Е.В. Покачалова, что при разработке концепций политики, как экономической науки, так и финансово-правовой одной из главных задач должно быть четкое и правильное определение целей, основанных на конституционном принципе социального государства. [3, с. 98]

В XXI веке остро назрела необходимость проведения в стране социально ориентированной государственной политики, в том числе и в финансово сфере государства. Элементы этой политики впервые появились, а затем последовательно стали выражаться в программных документах, например, в ежегодных посланиях Президента России Федеральному Собранию, и в дальнейшем были закреплены в федеральных законах и подзаконных актах[2, с. 198].

Одним из самых ярких примеров отражения финансово-правовой политики, касающихся вопросов социальной сферы, являются федеральные законы о федеральном бюджете на очередной год, которые начали принимать с 2003 года. Отдельно хотелось бы отметить нормативно-правовые акты, которые направлены на реализацию национальных проектов и носят социальный характер. К таким актам относятся, федеральные законы «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «О развитии сельского хозяйства» и др.[4]

Финансово-правовая политика отражается в разных направлениях, которые чаще всего делятся в соответствии с финансовой системой государства. В частности, выделяют бюджетно-правовую, налогово-правовую, государственно-долговую правовую, валютную правовую политику и др.[5] Так как существует много видов финансово-правовой политики, которые затрагивают множества социально-экономических вопросов по развитию общества, поэтому исследования социальной направленности следует проводить по всем основным направлениям.

Нельзя не отметить, что в период кризиса, Россия не отказалась от стратегических целей своего развития, хоть и были внесены коррективы в финансовую политику из-за сложившейся ситуации. В связи этим одни из самых актуальных вопросов являются вопросы об укреплении глобальной финансовой системы и внутреннее строение финансов национальных государств. Решение данных задач

в каждой стране имеет свои результаты. Что касается России, то она стремится к стабилизации финансовой системы благодаря последовательным мерам, которые предпринимают органы законодательной и исполнительной власти, которые нашли выражение в комплексе правовых актов, в большей степени в бюджетной и банковской сфере.

Но при всем при этом ориентиры политики в социально-экономической сфере, которые отражены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. и Бюджетной стратегии на период до 2023 г., остались такими же. А именно, был сохранен план на выполнение принятых ранее социальных обязательств в полном объеме, не смотря на сложившийся дефицит бюджета, нестабильность банковской системы и т.д.

Приоритетные национальные проекты: «Развитие Агропромышленного комплекса», «Здравоохранение», «Образование» и «Жилье» выступили «ближними целями» по решению определенных ранее стратегических задач по модернизации здравоохранения и образования, формированию платежеспособного, массового рынка жилья. Последовательная реализация названных проектов, переросших впоследствии в целевые государственные программы, учитывая их ярко выраженный социально ориентированный характер, зависит от ряда факторов, в частности от продуманной финансово-правовой политики государства, как в целом, так и по данному аспекту.

В этой связи возникает вопросы об источниках финансирования приоритетных национальных проектов и других социальных расходов. Возможность направить названные средства на заявленные руководством государства социальные инициативы появилась во многом благодаря удачной для России конъюнктуре цен на природные ресурсы на мировом рынке. Очевидно, что в дальнейшем основным источником пополнения федерального бюджета должны стать средства, полученные в результате функционирования российской экономики внутри страны. Необходимость этого понимают и в Правительстве РФ, которое при разработке федерального закона о федеральном бюджете на 2016 г. и плановый период 2017–2018 гг. попыталось существенно снизить зависимость расходов федерального бюджета от его нефтегазовых доходов.

Реализация принципа социальной направленности финансового права возможна через различные подразделения системы данной отрасли права, регулирующие соответствующие звенья финансовой системы: подотрасли (бюджетное и налоговое право), правовые институты, регулирующие финансовые отношения в сфере внебюджетных государственных денежных фондов, организации страхования, государственного и муниципального кредита и организации банковского кредитования.

Таким образом, Российское государство, несмотря на сохранение многих нерешенных проблем в социальной сфере, продолжает, в отличие от ряда развитых европейских стран, при регулировании практически всех видов финансовых отношений в кризисных и посткризисных условиях учитывать в определенной мере интересы различных слоев населения, в том числе нуждающихся в социальной поддержке и защите. При этом в нормах финансового права закреплены базовые и достаточно эффективные правовые механизмы реализации государством социальной политики, которые, тем не менее, нуждаются в совершенствовании.

Список литературы

1. Финансовое право: Учебник/ Отв. ред. Н.И. Химичева. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 752 с
2. Финансовое право: Учебное пособие/А.А.Мусаткина, Е.В.Чуклова - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с
3. Химичева Н.И., Покачалова Е.В. Финансовое право.М.,2005
4. Беликов Е.Н. Принцип финансового правового регулирования /Е.Н. Беликов // Ленинградский юридический журнал.-2013.-№3(33). -с.10
5. [Демин, А. В. Общая теория налогово-правовых норм: монография / А. В. Демин. М. : РИОР : Инфра-М, 2012. 266 с.](#)

О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСАХ НА НАКОПИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

ON ADDITIONAL INSURANCE CONTRIBUTIONS TO THE FUNDED PART OF LABOR PENSION AND STATE SUPPORT OF FORMATION OF PENSION SAVINGS

Аннотация

В статье рассматривается актуальность вопросов пенсионного обеспечения, пенсионного страхования на сегодняшний день. Раскрыта сущность стимулирования добровольных пенсионных накоплений через софинансирование за счет средств федерального бюджета – Фонда национального благосостояния. Выявлены основные проблемы на сегодняшний день и предложены пути их решения.

Abstract

The article discusses the relevance of pension provision and pension insurance to date. The essence of stimulation of voluntary pension savings through co-financing at the expense of the Federal budget and the national welfare Fund. The basic problems of today and propose solutions.

Ключевые слова: Пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, накопительная часть пенсии, софинансирование.

Key words: Pension, pension insurance, funded part of pension, sofinansirovanie.

На сегодняшний день в Российской Федерации вопрос улучшения системы социального обеспечения становится одним из важных. Общественная роль социального обеспечения ориентирована на восстановление социального статуса общественно слабых групп населения, позволяющего им чувствовать себе всеполноценными членами сообщества.

В силу своей общественной значимости пенсионное обеспечение представляет большую роль в экономической, социально-общественной, политической жизни страны. В условиях радикального изменения общества, а непосредственно переход на рыночные условия жизни, с особенной остротой возникают трудности социальной защиты менее обеспеченных кругов населения, в том числе люди пенсионного возраста. Важным элементом общественной политики в отношении пенсионеров выступает пенсионное обеспечение[4].

Мировой процесс старения жителей принципиально изменяет демографическую структуру населения земли и общественно – экономическое равновесие среди поколений. Данная процедура определила проблемы о формах социальной помощи престарелому населению и представила новые требования к пенсионной системе. Поиски результативных пенсионных систем идут в абсолютно всем мире. И в Российской Федерации данная проблема во всей остроте встала первый раз в половине 1990-х гг. Российская Федерация вступила в промежуток экономических реформ с развитой пенсионной системой, что создавалась в течении десятков лет и базировалась на так именуемом принципе солидарности поколений [2].

Особенную значимость проблема пенсионного реформирования получила в минувшие года в связи с тем, что:

а) имеет место непосредственное сокращение жителей как результат демографического кризиса;

б) непрекращается тенденция снижения числа трудоспособного населения и, как результат, увеличение количества нетрудоспособных людей, в основном людей пенсионного возраста;

в) происходит существенное ухудшение самочувствия и качества жизни людей пенсионного возраста на фоне явно недостаточного для полного существования среднего объема пенсии [6].

По этой причине исследование пенсионной системы в современной Российской Федерации является не только лишь значительной научно-исследовательской задачей, но и одной из главнейших практических трудностей общественного развития.

Вопросы пенсионного обеспечения, пенсионного страхования регулярно находятся в центре интереса общества. В наше время этот вопрос актуален не только лишь для людей пенсионного или предпенсионного возраста.

Тема формирования будущей пенсии должна быть, в первую очередь, интересна и молодым гражданам – будущим пенсионерам. Принятый 30 апреля 2008 г. Федеральный закон №56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» призван повысить уровень пенсионного обеспечения с помощью добровольных пенсионных накоплений граждан. Для этого создана система стимулирования добровольных пенсионных накоплений через софинансирование за счет средств федерального бюджета – Фонда национального благосостояния [3].

Этот закон ориентирован на создание предельно выгодных условий, для того чтобы жители принимали активное участие в создании собственной будущей пенсии и сумели повлиять на её объем. В соответствии с названным выше законом российские жители приобрели возможность повысить объем собственной будущей пенсии, уплачивая в накопительную часть трудовой пенсии дополнительные страховые взносы, которые при соблюдении конкретных условий станут в течение десяти лет софинансироваться государством. Подобные мероприятия общегосударственной помощи развития пенсионных накоплений приобрели название – Проект правительственного софинансирования пенсии [5].

В первую очередь необходимо выяснить, что собой представляет программа софинансирования пенсионных отчислений, и понять механизм работы этой системы.

Итак, данная программа направлена на увеличение отчислений выплат, вашей будущей пенсии за счет удваиваемых правительством ваших взносов. То есть вы зачисляете на собственный пенсионный счет ежемесячно определенную сумму, а правительство данную сумму удваивает. Однако тут есть ряд нюансов.

Первоначально срок для входа в данную программу был до 31 декабря 2014 года, в течение этого времени гражданин мог стать участником данной схемы, для этого ему необходимо было зачислить первый взнос до 31 января 2016 года. Сегодня данная система решением правительства России продлевается и захватывает в себя 2017 год.

Механизм работы программы по софинансированию пенсии:

1. Любой гражданин России, участвующей в этой программе, может внести на свой специальный накопительный счет денежные средства. Если сумма этих зачислений будет от двух до двенадцати тысяч рублей в год, государство, гарантированно увеличит эту сумму. Если сумма зачислений менее двух тысяч в год, такой взнос правительством не учитывается, следовательно, удваиваться не будет.

2. Для лиц, обладающих страховой пенсией, существует специальное право. Если данное лицо не обратилось в пенсионный орган с просьбой получения любого вида пенсионных выплат, то его зачисления по системе софинансирования будут увеличены правительством в четыре раза.

3. Производить зачисления по данной программе гражданин вправе на протяжении десяти лет, и все эти десять лет правительство будет увеличивать сумму вашего зачисления от двух до двенадцати тысяч рублей в год.

4. Все денежные зачисления, приходящие по данной пенсионной системе на ваш накопительный счет, могут быть вложены по нескольким вариантам схем по хранению накопительной части пенсии.

5. Стоит отметить, что если вы уже обратились в пенсионный орган для назначения вам любого вида пенсии и вступили в данную систему, то увеличение ваших пенсионных зачислений производиться правительством не будет. Это при условии, что заявление на включение вас в данную систему было направлено в подразделения пенсионного органа, в срок с 5 ноября 2014 года, и до 31 декабря того же года включительно.

6. В случае если вы направили данное заявление в период времени с октября 2008 года по октябрь 2013 года, то ваши зачисления будут удваиваться правительством, но получить вы их сможете лишь единовременной выплатой один раз в пять лет.

Управление вашими накоплениями вы вправе передать избранной вами управляющей компании. Данные органы и фонды могут быть частными или государственными.

Государство предлагает ряд гарантий для лиц участников программы софинансирования пенсионных отчислений:

- прежде всего, все ваши накопления – как на этапе формирования, так и при получении выплат – наследуются в установленном законом порядке;
- существует два вида схем получения накопленных средств. Первый способ – получать выплаты установленной суммой на протяжении всей жизни. И второй способ – это расчет всех ваших накоплений для выплат в десятилетний период;
- на все выплаченные вами деньги, по системе софинансирования пенсионных накоплений, государство сделает вам налоговый вычет.

Итак, исходя из всего вышеперечисленного, получается, что весь смысл программы государственного увеличения пенсии заключается в создании материальной базы, вашей будущей пенсии, которая формируется за счет зачисления в Пенсионный фонд, на специальный счет как самим гражданином, так и его работодателем.

Вы вправе в любой момент получить всю имеющуюся информацию по состоянию вашего счета.

Все это носит чисто добровольный порядок, и вступать или нет вам в данную программу – целиком и полностью ваше решение. Правительство не обязывает граждан становиться участниками программы, и любой человек вправе самостоятельно принимать все решения по вопросам формирования будущих выплат.

Нелишним будет отметить, что участвовать в этой программе, помимо непосредственно гражданина и правительства, может и работодатель. Максимальная сумма денежных средств, которую работодатель имеет право перевести на счет гражданина по программе накоплений, ничем не ограничена. Также работодатель гарантированно получает от государства льготы на выплачиваемые в рамках данной программы деньги.

Все финансовые средства, накопленные по программе правительственного софинансирования пенсии, в случае смерти гражданина, подлежат передаче его правопреемнику. Данная функция предназначена для того, чтобы деньги гражданина не пропали и после его смерти были переданы лицу, признанному в законном порядке наследником данного гражданина [6].

Проанализировав суть программы софинансирования пенсии можно выделить, что имеются очевидные плюсы в данной процедуре, перспективы формирования данной программы. Одним из них является возможность участия обширного круга лиц, а также поощрение формальной занятости населения. Но существуют и очевидные минусы. Главные из них:

- возможные участники программы ограничены в возможностях планирования реализации пенсионных накоплений;
- из программы исключены неработающие жители и жители, имеющие право на особые виды государственной пенсии;
- вступить в Программу софинансирования возможно только до определенного момента. В данный момент программа продлена до 2017 года включительно. И рассчитана она в целом на 10 лет с момента уплаты первого вклада;
- недостаточное государственное стимулирование;
- низкий контроль за функционированием финансовых потоков,
- недостаток эффективной обратной связи с общественностью и при незапланированном большом круге участников появляется риск повышения расходов на финансирование программ запланированного объема.

Для решения установленных проблем следует:

- совершенно точно усовершенствовать нормативно – правовые акты ФЗ №56 «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»;
- пересмотреть список активов для размещения средств пенсионных накоплений, что даст возможность сохранить без изменения законодательно закрепленные основы и механизмы реализации программы софинансирования;
- ввести регулярно разъяснительную работу, не только лишь государство, однако и УК и НПФ обязаны этим также заниматься.

Люди сейчас ещё не совсем ощущают собственную причастность к пенсионным деньгам, большая часть полагают, что им необязательно осуществлять участие и размещение их собственных накоплений, думают, что правительство сделает это за них. Основная часть застрахованных лиц слабо представляют, в чем сущность данной пенсионной программы, граждане не принимают никаких

действий из-за неимения данных о процессе её реализации. По этой причине для того чтобы увеличить интерес людей в эффективном управлении их пенсионными накоплениями, необходимо распространять информацию для широких кругов населения, разъяснять о новейших механизмах, а кроме того о правах и обязанностях застрахованных лиц, использовать разнообразные возможные структуры государственной власти и социальные организации общественного мнения.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30 апреля 2008 г. (с изм. и доп.) №56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»// Российская газета от 1 мая 2008 г. N 145.
2. Пенсионное обеспечение в системе социальной защиты населения: Монография / О.Н. Никифорова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 124 с.
3. Поляк, Г. Б. Бюджетная система России [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Г. Б. Поляк; под ред. Г. Б. Поляка. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 703 с.
4. Кравченко И.А. Правовое регулирование деятельности государственных внебюджетных фондов Российской Федерации: учебное пособие.- Челябинск: Изд-во «Цицеро», 2016.- 97 с.
5. Хоминич, И. П. Страховые механизмы реформирования социальной сферы [Электронный ресурс] : Монография / И. П. Хоминич, Ю. Ю. Финогенова, Н. Ф. Челухина и др.; под ред. д.э.н., проф. И. П. Хоминич. - М.: Дашков и К, 2012. - 252 с.
6. Деменьтев Н.П. Накопительные пенсионные фонды в современной России/ Н.П. Деменьтев//Интерэс-кпо Гео-Сибирь.-2014.№12 -с.6

ЩЕЛОКОВА С.В., КОМПАНЦОВА Л.М.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SHELOKOVA S.V., KOMPANTSOVA L.M.
Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОЦЕНКА ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТУДЕНТОВ

ASSESSMENT OF THE PHYSICAL STATE OF STUDENTS

Аннотация

Известно, что здоровье определяется не только наличием или отсутствием заболеваний, но и уровнем основных физиологических показателей. В статье рассмотрены результаты тестирования студентов с целью определения их физического состояния на основании сдвигов частоты сердечных сокращений.

Abstract

It is known that health is determined not only by the presence or absence of disease, but also the level of vital signs. The article describes the results of testing of students to determine their physical condition on the basis of changes in heart rate.

Ключевые слова: функциональная проба, физическое состояние студентов.

Keywords: functional test, the physical condition of the students.

Основные физические показатели помогают определить величину и характер физических нагрузок. Оценка физического развития помогает оценить выносливость, работоспособность, физическую силу.

Существует много различных методов для оценки физического развития. Однако, при оценке функционального состояния студента, такие обследования в большинстве случаев следует рассматривать лишь как фоновые, ибо главный критерий для обоснованных рекомендаций по двигательному режиму и выявления его эффекта – это способность организма наиболее результативно и быстро адаптироваться к повышенным требованиям [1]. Характер реакции на физическую нагрузку нередко служит единственным и наиболее ранним проявлением нарушений функционального состояния и заболеваний. Толерантность к нагрузке служит основным критерием дозирования физических нагрузок в системе реабилитации [2].

Все это обуславливает особое значение функциональных проб в комплексной методике врачебного обследования лиц, занимающихся физической культурой. В практике используются различные функциональные пробы. Эти пробы часто называют пробами сердечно-сосудистой системы, но это не совсем правильно. Такие пробы следует рассматривать шире, поскольку они отражают функциональное состояние всего организма [3]. Классифицировать пробы можно по разным признакам: по структуре движения (приседания, бег), по мощности работы (умеренная, максимальная), по кратности, темпу. Применяемые при тестировании функциональные пробы можно условно разделить на простые и сложные [4]. К простым относятся пробы, выполнение которых не требует специальных приспособлений и большой затраты времени, поэтому их применение доступно в любых условиях. К таким относятся пробы Серкина-Ионина, Пашона-Мартине, Руфье-Диксона, Шатохина.

Оценка реакции на пробу проводится по количественным показателям на основании состояния сдвигов частоты сердечных сокращений и артериального давления [5]. Данный тест характеризуется тем, что не требует освоения специальных навыков, отсутствует риск болезненных ощущений, а также подразумевает возможность количественного учета выполненной работы, поэтому его можно назвать как наиболее подходящий и простой метод при оценке физического состояния.

Противопоказанием к проведению проб является любое острое, подострое заболевание, либо обострение хронического заболевания, повышение температуры, тяжелое общее состояние.

В своем исследовании мы используем пробу Руфье-Диксона. Данная проба позволяет определить резервные функциональные особенности сердца, оценить адаптацию сердечно-сосудистой системы к физическим нагрузкам.

Проводилось измерение следующих показателей:

- P_1 – пульс за 15 секунд в покое после пяти минут отдыха;
- P_2 – пульс за 15 секунд после тридцати приседаний за 45 секунд;
- P_3 – пульс за 15 секунд после одной минуты отдыха.

Данные показатели говорят о:

- P_1 – экономности сердца в покое;
- P_2 – адаптационной возможности сердца;
- P_3 – скорости восстановления процессов сердечно-сосудистой системы после нагрузки.

ки.

Результаты теста делят на пять категорий (Таблица 1).

Таблица 1.

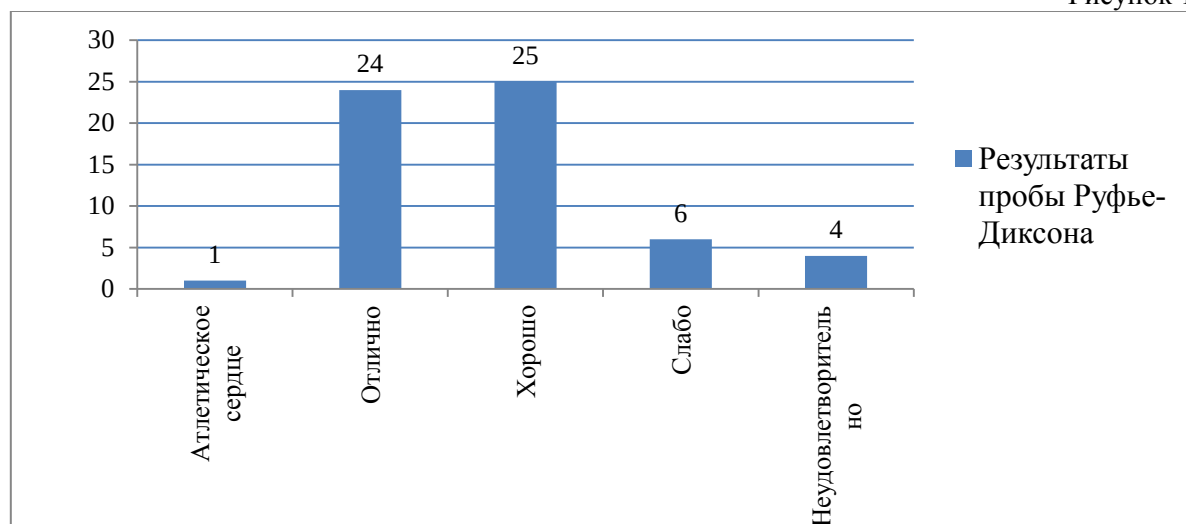
Оценка результата пробы Руфье-Диксона

Индекс Руфье	Результат
0.1 и менее	Атлетическое сердце
0.1 – 5.0	Сердце работает отлично
5.1 – 10.0	Средний уровень работы сердца
10.1 – 15	Сердечная недостаточность средней степени
15.1 – 20	Сердечная недостаточность высокой степени

В ходе проведения исследования нами были протестированы 60 студентов I и II курсов в возрасте от 17 до 20 лет. По результатам исследования пульс испытуемых в состоянии покоя составил от 36 до 116 ударов в минуту, наиболее часто встречаемый показатель пульса 60 – 80 уд. в минуту. Диапазон максимальных значений, достигнутых в ходе тридцати приседаний, составил от 60 до 180 ударов в минуту. Индекс Руфье колеблется от -0.4 до 19.8.

Результаты теста по категориям распределились следующим образом (Рисунок 1).

Рисунок 1.



Таким образом, в 83% случаев функциональное состояние сердечно-сосудистой системы оценивается как хорошее. В 16% случаев мы имеем дело с сердечной недостаточностью средней и высокой степени; низким уровнем состояния сердечно-сосудистой системы.

Результаты исследования свидетельствуют о хорошей работе сердца и достаточном уровне адаптации сердечно-сосудистой системы к физической нагрузке у большинства студентов. По результатам теста 16% студентам необходимо скорректировать объем и интенсивность нагрузок на занятиях по физической культуре.

Список литературы

1. Спортивная медицина: учеб. пособие / под ред. В.А. Епифанова, 2006. - 335 с.
2. Физическое развитие детей и подростков Российской Федерации: Сборник материалов (выпуск VI) / Под ред. акад. РАН и РАМН А.А. Баранова, член-корр. РАМН В.Р. Кучмы. – М.: Издательство «ПедиатрЪ», 2013. – 192 с.
3. Аулик И.В. Определение физической работоспособности в клинике и спорте. - М.: Медицина, 1990. - 115 с.
4. Граевская Н.Л., Долматова Т.И. Спортивная медицина: Курс лекций и практических занятий. Учебное пособие.- М.:Советский спорт, 2004..
5. Богомолова, Е.С. Методологические основы разработки и использования стандартов физического развития / Е.С. Богомолова [и др.] // Актуальные проблемы здоровья детей и подростков и пути их решения. Материалы 3-го Всероссийского конгресса с международным участием по школьной и университетской медицине / под ред. Чл. корр. РАМН, проф. В.Р. Кучмы. М.: Издатель Научный центр здоровья детей РАМН, 2012. – С.71-72

СЕКЦИЯ 5.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ИССЛЕДОВАНИЯХ СТУДЕНТОВ

АНАНИНА А.В., ПОСТОВАЛОВА И.П.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANANINA A.V., POSTOVALOVA I.P.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОЦЕНКА ДОХОДА И РИСКА ЦЕННЫХ БУМАГ С ПОМОЩЬЮ КРИВОЙ ДОХОДНОСТИ EVALUATION OF INCOME AND RISK OF SECURITIES WITH THE HELP OF THE YIELD CURVE

Аннотация

Для того чтобы оценить доход и риск ценных бумаг с разными сроками погашения, необходимо использовать специальный инструментарий – кривую доходности. В данной статье разобраны разновидности кривой доходности и приведен пример графика кривой доходности по ставке Моспрайм.

Abstract

In order to assess the risk and income securities with different maturities, it is necessary to use a special tool - the yield curve. This article dismantled yield curve variations and is an example of the yield curve on the graph Mosprime rate.

Ключевые слова: кривая доходности ценных бумаг, процентная ставка, срок погашения, положительный наклон, отрицательный наклон, уровень риска.

Keywords: the yield curve of the securities, interest rate, repayment period, positive slope, negative slope, the level of risk.

На сегодняшний день Российский фондовый рынок остается в большей степени механизмом обслуживания спекулятивных операций. Держатель ценных бумаг приобретает их ради получения дохода, извлекаемого в той или иной форме. Доход по любой ценной бумаге всегда связан с риском, то есть держатель может получить доход меньше, чем ожидал, не получить совсем или могут быть потеряны вложенные денежные средства [1].

Предвидеть последствия и влияния на доход и риск любого срока погашения ценных бумаг, а также принять правильное управленческое решение помогает анализ кривой доходности ценных бумаг.

Доход от любых инвестиций в первую очередь зависит от уровней процентных ставок. Со временем процентные ставки изменяются, а это в свою очередь приводит к изменению доходности. Это изменение для наглядности представляют на графике, который называется кривой доходности [4].

Кривая доходности – графическое изображение, которое показывает, как изменяется доход в зависимости от срока погашения ценной бумаги. На оси абсцисс отображается срок погашения ценных бумаг, а на оси ординат откладываются показатели доходности (ставка от процента) ценной бумаги. Так как доходность ценной бумаги изменяется постоянно, то вид кривой доходности не постоянен, он будет иметь разные формы. Уровень доходности на момент погашения для разных ценных бумаг имеет разную скорость изменения.

Рассмотрим виды кривой доходности ценных бумаг [3]:

1. Кривая доходности возрастает. Такое явление наблюдается, когда долгосрочные процентные ставки выше, чем краткосрочные. То есть кривая доходности до определенного момента возрастает, достигая максимальной точки, затем доходность падает, а срок соответственно увеличивается. На рисунке 1 можно увидеть кривую доходности, когда она возрастает.



Рисунок 1 – Возрастающая кривая доходности

2. Кривая доходности убывает (спадает). В этом случае долгосрочные процентные ставки ниже, чем краткосрочные. Данное явление можно наблюдать на ранних стадиях экономического спада, когда процентные ставки начинают падать, также данное явление наблюдается в период циклического подъема экономики. На рисунке 2 показана убывающая кривая доходности.



Рисунок 2 – Убывающая кривая доходности

3. Кривая доходности имеет горизонтальную форму. Это значит, что долгосрочные и краткосрочные процентные ставки практически не отличаются, то есть находятся приблизительно на одном уровне. В данном случае инвестор независимо от срока погашения будет иметь одинаковую доходность ценной бумаги. На рисунке 3 показана горизонтальная форма кривой доходности.

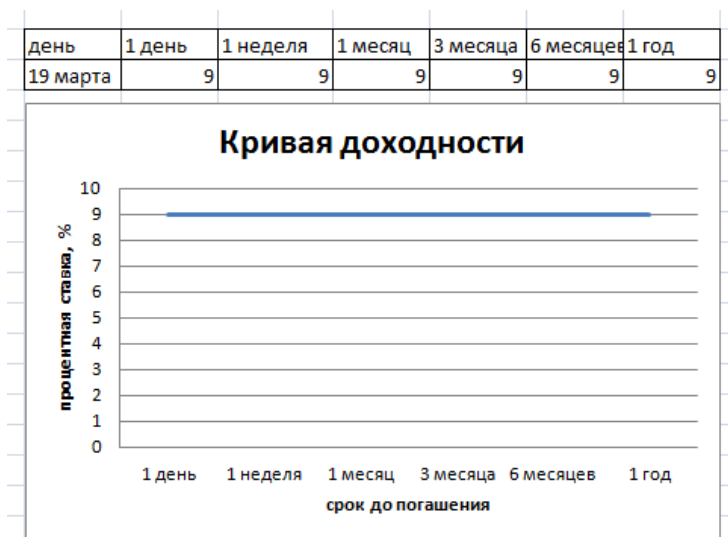


Рисунок 3 – Горизонтальная форма кривой доходности

Если проанализировать форму и параметры кривой доходности, можно сделать вывод о том, какие задачи можно решить в процессе принятия инвестиционных решений:

1. Спрогнозировать изменение будущих процентных ставок;
2. Выявить ценные бумаги, у которых завышена или занижена рыночная оценка;
3. Проанализировать возможные плюсы и минусы удлинения или сокращения инвестиционного портфеля;
4. Предоставить помощь для решения дилеммы «доходность-риск».

Для того чтобы сравнить стоимость ценных бумаг также используют форму кривой доходности [2]. Рассмотрим два случая:

1. Ценная бумага будет привлекательна для инвестора, когда точка доходности будет находиться выше кривой доходности, так как цена на ценную бумагу будет занижена, а доходность завышена исходя из среднерыночного уровня.
2. От покупки ценной бумаги стоит отказаться, когда точка доходности будет находиться ниже кривой доходности. В этом случае рыночная цена ценной бумаги будет завышена, а доходность наоборот очень низкая для срока ее погашения.

Благодаря анализу кривой доходности в долгосрочной перспективе, можно определить в какой стадии делового цикла находится экономика. Тенденцию роста кривая доходности имеет во время экономических подъемов, соответственно, тенденцию спада – во время экономических спадов.

В процессе удлинения или сокращения инвестиционного портфеля ценных бумаг угол наклона кривой доходности к оси абсцисс покажет, какой дополнительный доход получит инвестор.

Формируя портфель ценных бумаг необходимо учитывать не только доходность, но и соответствующий ей уровень риска. Следовательно, если инвестор решил удлинить инвестиционный портфель ценных бумаг для того, чтобы повысить доходность, то он должен и оценить увеличение риска. Стоит обратить внимание на то, что долгосрочные ценные бумаги менее ликвидные, чем краткосрочные [5].

Кривую доходности можно построить самостоятельно в Excel. Для этого всего лишь необходимо создать таблицу, в которой указать сроки обращения и ставки. Например, построим кривую доходности по ставке Мосспрайм. Ставка **Мосспрайм** — это индикативная ставка по привлечению/размещению рублевых депозитов на российском межбанковском рынке. Данный показатель вычисляется Национальной валютной ассоциацией (НВА) на основе ставок по привлечению/размещению рублей, предоставленных лучшими банками (топ-30) России [7].

Первое, что нужно сделать это зайти на сайт Центрального банка РФ [6], и найти необходимые данные, потом перенести их в Excel (рис. 4) и построить кривую доходности (рис.5).

Средние объявленные ставки по привлечению московскими банками кредитов в рублях (MIBID - Moscow InterBank Bid) (в процентах годовых)						
Дата	1 день	от 2 до 7 дн.	от 8 до 30 дн.	от 31 до 90 дн.	от 91 до 180 дн.	от 181 дн. до 1 года
12.12.2016	9,72	9,93	9,94	10,34	10,31	10,24
09.12.2016	9,66	9,75	9,79	9,97	9,9	9

Рисунок 4 – Средние объявленные ставки по привлечению московскими банками кредитов в рублях

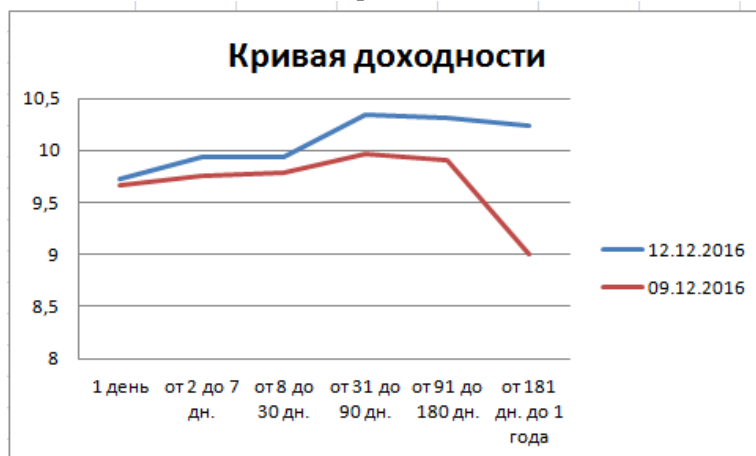


Рисунок 5 – Кривая доходности по ставке Мосприм

Можно сделать вывод, что анализ кривой доходности представляет для инвестора ценную информацию о том, как изменяются процентные ставки, и какой доход он получит в будущем. Необходимо помнить, что инвестор вкладывает денежные средства в ценные бумаги на больший срок, и процентная ставка будет выше, чем когда на более короткий период времени.

Список литературы

1. Анализ кривой доходности. URL: <http://finance-banks.ru/menedzhment-cennyh-bumag27.html>
2. Брусов П.Н. Финансовая математика: учеб. пособие / П.Н.Брусов, П.П. Брусов, Н.П. Орехова [и др.]. – 3-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2014. – 224с.
3. Кривая доходности. URL: <http://economics.studio/tsennyie-bumagi/krivaya-dohodnosti-58116.html>
4. Кривая доходности: что такое и как пользоваться. URL: <http://fixedrate.ru/krivaya-dohodnosti>
5. Кривая доходности в облигациях. URL: <http://stock-list.ru/krivaya-dohodnosti.html>
6. Центральный банк РФ. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/?Prtid=mk_r_base
7. Mosprime. URL: <http://geocredit.net/enc/mosprime/>

ПОСТРОЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

CONSTRUCTION OF MATHEMATICAL MODELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN CONDITIONS OF SANCTIONS

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные экономические показатели России и их изменение под влиянием санкций Запада с целью их использования для построения в дальнейшем математической модели. Особенностью работы является использование метода сравнения для наиболее точного анализа общеэкономического состояния страны. В статье рассмотрены наиболее ощутимые последствия, которые наглядно показывают, влияние санкций на экономику России.

Abstract

In this article the main economic indicators of Russia and their change under the influence of sanctions of the West are considered with a view to using them to build the mathematical model. Feature of work is use of a method of comparison for the most exact analysis of a general economic condition of the country. In article the most notable consequences which demonstrate influence of sanctions on economy of Russia are considered.

Ключевые слова: экономические показатели, антироссийские санкции, математическая модель.

Keywords: economic indicators, anti-Russian sanctions, mathematical model.

Математическая модель — математическое представление реальности, один из вариантов модели, как системы, исследование которой позволяет получать информацию о некоторой другой системе. [5] Под математическим моделированием будем понимать процесс установления соответствия данному реальному объекту некоторого математического объекта, называемого математической моделью, и исследование этой модели, позволяющее получать характеристики рассматриваемого реального объекта.

Первый этап в построении математической модели – сбор и анализ необходимой информации. Это и является целью моей деятельности.

В середине марта 2014 г., после того как Россия признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла ее предложение о вхождении в состав России, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций.

Санкции (от лат. *sanctio* – строжайшее постановление) – это меры принудительного воздействия по отношению к нарушителям правил нормального ведения хозяйственной и финансовой деятельности. Санкции осуществляются со стороны государственных, финансовых и налоговых органов и предусматривают запрещение или ограничение деятельности, штрафы, лишение или ограничение доступа к кредитам, закрытие счетов в коммерческих банках, изъятие материальных и денежных средств [2].

Насколько Россия пострадала от антироссийских санкций? Для ответа этот вопрос необходимо сравнить ключевые экономические показатели России в 2015 г. с показателями 2013 г., которые характеризовали экономическое развитие страны до принятия санкций.

Основным экономическим показателем является валовой внутренний продукт. (Данные за 2013 и 2015 представлены в таблице 1). В сравнении с 2013 г. номинальный ВВП России в 2015 г. вырос на 13,78%, что можно объяснить ростом среднего уровня цен в экономике с 6,5% в 2013 г. до 12,9% в 2015 г. [4]. Такой резкий подъем уровня инфляции, возможно, связан с введением Россией с

августа 2014 г. контрсанкций по ограничению продовольственного импорта. Следствием стал рост не только на продовольственные товары, но и другие потребительские товары, отчего пострадали, прежде всего, наименее обеспеченные слои населения. Из-за введения ограничений на продовольственный импорт из ряда стран ЕС, Норвегии, США и Канады произошло сокращение предложения, ослабление конкуренции и разбалансированность рынков. К этому добавился эффект от падения курса рубля, который резко усилился в конце года.

Таблица 1

В начале 2013 г. курс доллара составил 30,24 руб., а в конце года – 32,87 руб. Для сравнения, на начало 2015 г. он составил 65,29 руб., а к концу увеличился до 70,72 руб (таблица 2) [2]. Все эти данные говорят о резком падении курса рубля, что сказалось не только на росте уровня инфляции, но и снижении реальных доходов населения, росте бедности, что, в свою очередь, привело к снижению потребительского спроса и усилению экономического спада.

Курс доллара			
2013 г.		2015 г.	
Начало года	Конец года	Начало года	Конец года
30,24 руб.	32,87 руб.	65,29 руб.	70,72 руб.

Таблица 2

Ещё одной ключевой цифрой является размер золотовалютных резервов [3]. В 2013 г. он варьировался от 537 до 515 млрд. долл. США (начало и конец года), а в 2015 г. от 385 до 364 млрд. долл. США (начало и конец года) [4]. (таблица 3) Таким образом, в 2015 г. Россия потеряла 21 миллиард долларов золотовалютных резервов. Тем не менее, остающийся у России золотовалютный резерв (385 млрд. долларов), является одним из самых больших в мире. Величина накопленных золотовалютных резервов сопоставима с тем, что было инвестировано в обрабатывающую и добывающую промышленность в 2003-2010 гг. Накопленной величины золотовалютных резервов будет достаточно минимум на два года даже при отсутствии доходов от экспорта нефти и газа.

ВВП	
2013 г.	2015 г.
71016,7 млрд. руб	80804,3 млрд. руб
Размер золотовалютных резервов	
2013 г.	2015 г.
от 537 до 515 млрд. долл. США	от 385 до 364 млрд. долл. США

Таблица 3

Что касается цены на нефть, то в 2013 г. она составила 108,8 долл. за баррель, а в 2015 г. – 52,4 долл. за баррель [4]. (таблица 4) Поскольку российский бюджет в значительной части формируется за счет нефтегазовых доходов, неизбежным становится дефицит бюджета, когда расходы государства превышают его доходы.

Цена на нефть	
2013 г.	2015 г.
108,8 долл. за баррель	52,4 долл. за баррель

Таблица 4

Существенное влияние на экономическое развитие страны, согласно закону А. Оукена, оказывает рост уровня безработицы, когда в экономике недопроизводится какая-то часть товаров и услуг [1]. Санкции Запада, резкое падение рубля, рост уровня инфляции привели к тому, что значительная часть работодателей были вынуждены прибегнуть к массовым увольнениям, что привело к росту количества нетрудоустроенных граждан. Данные о безработице за 2013 и 2015 года представлены в таблице 5. [4]

Уровень безработицы	
2013 г.	2015 г.
5,5%	5,6%

Таблица 5

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности в 2013 г. составила 10,8%, а в 2015 г. – 13,3% [4] (таблица 6). Следовательно, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума увеличилась на 2,5%.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	
2013 г.	2015 г.
10,8%	13,3%

Таблица 6

Реальные располагаемые доходы населения в 2013 г. составили 104% к предыдущему году, а в 2015 г. – 96,8% к предыдущему году, т.е. реальные располагаемые доходы домашних хозяйств снизились на 7,2% [2] (таблица 7). Это может быть обусловлено многими причинами. Одна из основных, это нежелание Правительства индексировать трудовые доходы бюджетникам. Исходя из данных, обнародованных Минфином, темпы роста заработных плат бюджетникам в 2015 г. снизились на 5,5%. На этом фоне и коммерческие предприятия не видят необходимости роста заработных плат, что сокращает платежеспособный спрос населения.

Реальные располагаемые доходы населения	
2013 г.	2015 г.
104%	96,8%

Таблица 7

Таким образом, проанализировав все ключевые экономические показатели, можно сделать вывод об определенном негативном влиянии санкций на российскую экономику. Ослабление рубля стало одним из важнейших факторов, которые привели к увеличению уровня инфляции и, как след-

ствие, способствовало снижению реальных располагаемых доходов населения и снижению потребительского спроса.

В тоже время положительным эффектом от введенных санкций является расширение возможностей для увеличения присутствия российских производителей на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, является стимулом для расширения и модернизации производства, что будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Министерство экономического развития РФ разработало комплекс мероприятий по поддержке и развитию экономики страны в условиях санкций по целому ряду отраслей. Ключевыми аспектами данного комплекса мероприятий являются [2]:

- разработка и реализация федеральных целевых программ развития отдельных отраслей производства с акцентом на структурные изменения в экономике, развитие несырьевых отраслей, перерабатывающих производств;

- осуществление государственных инвестиций в развитие инфраструктуры (строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги в Москве, скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург, реконструкция Транссиба) для расширения рынков сбыта продукции и выхода на новые рынки;

- совершенствование налоговой политики в части предоставления различных налоговых льгот для инвесторов в зависимости от отрасли производства;

- поддержка малого и среднего предпринимательства в отраслях легкой промышленности, сельского хозяйства.

Реализация этих и других мер позволит российским производителям расширить свои позиции на рынке, с возвращением санкционных конкурентов и удержать.

На основании всех собранных данных необходимо построить математическую модель влияния западных санкций на экономику России с целью прогнозирования на 2017 год.

Список литературы

5. Бакин Д.Н., Дубынина А.В. Основные макроэкономические показатели их динамика в современной российской экономике // Экономика и управление: прошлое, настоящее и будущее: сборник VIII международной студенческой научно-практической конференции, 2012. – с.108-111.

6. Думнова Н.А., Лазаренко А.Л., Солдатова М.А. Проблемы и перспективы развития региональной экономики в условиях санкций // Фундаментальные исследования. – 2015. - №2-13. - С.2891-2894. – [Электронный ресурс]. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37581> (дата обращения 19.12.2016).

7. Тестова О.М., Дубынина А.В. Особенности современного экономического развития России // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции, 2008. – с.252-253.

8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.12.2016)

9. <https://ru.wikipedia.org/> - свободная энциклопедия Википедия

БАЛАКИНА А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BALAKINA A.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ И МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

SIMULATION OF CONTROL PROCESSES OF FINANCIAL AND MATERIAL RESOURCES

Аннотация

Целесообразность изучения управления финансовых ресурсов обусловлена тем, что данные ре-

сурс, как материальные носители финансовых отношений, опосредуют практически всю производственно-хозяйственную деятельность коммерческой организации, а их применение основано на знании экономической природы и законов функционирования, что позволяет наиболее эффективно достигать поставленных целей и реализовывать функциональное назначение финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта.

Abstract

The feasibility study of the financial resources management due to the fact that these resources, both material carriers of financial relations mediate virtually all production and business activities of a commercial organization, and their use is based on the knowledge of the economic nature and functioning of the law, which allows most effectively achieve its goals and implement functional appointment of financial resources of an economic entity.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, финансовые ресурсы, материальные ресурсы.

Keywords: business process, model, financial resources, material resources.

Для любой системы управления, в том числе и для управления финансами, выделяю субъекты и объект управления. Субъектом управления называют управляющую подсистему, а объектом – саму управляемую подсистему.

Объектами управления в финансовой сфере можно считать финансовые ресурсы, их источники и финансовые отношения в целом. В научной литературе выделяют различные функции управления финансами.

При управлении финансовыми и материальными ресурсами выделяют несколько финансовых элементов: планирование, оперативное управление всей финансовой деятельности, и контроль за выполнением финансовых и иных организационных операций.

Крупным коммерческим организациям присуще обособление специальной службы по финансам, которая регулируется руководством по финансам (финансовым директором). В остальных структурных подразделениях организации функции финансового менеджера обычно выполняет главный бухгалтер структурного подразделения.

Взаимодействие всех этих процессов носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке и обеспечивающие переработку ресурсов в продукцию, имеющую ценность для потребителя. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [1-3].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций, которые входит в системный анализ [5]. Для разработки модели системного анализа выбрана нотация IDEF0 [2,4].

С этой целью необходимо определить и перечислить основные процессы (т.е. процессы управления финансовыми и материальными ресурсами), которые выполняются при разработке финансовых отчетов, плана действий и мероприятий по управлению финансовыми и материальными ресурсами. Затем составить цепочку по обработке первичной информации и составления дальнейших планов мероприятий. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают функционирование основных процессов и их постоянное улучшение [6].

При разработке модели процессов жизненного цикла продукции, в качестве основы взяты следующие основные и вспомогательные процессы [3,5]:

1. Основные процессы системного анализа (процессы управления финансовыми и материальными ресурсами):

- Управление финансовыми ресурсами
- Осуществление финансовых и учетных операций (транзакций)
- Формирование отчетов
- Проведение внутреннего аудита
- Управление налогами
- Управление материальными ресурсами

2. Вспомогательные процессы:

- Управление распределением ресурсов
- Ведение бухгалтерского учета
- Управление налоговыми спорами

- Управление материальными рисками

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы А-0 управления финансовыми и материальными ресурсами (рис. 1). После декомпозиции блока А0, получена диаграмма А0 верхних бизнес-процессов предприятия (рис. 2), в которой отражены блоки А5 «Управление налогами» и А6 «Управление материальными ресурсами». Эти блоки связаны не только между собой, но и с остальными процессами верхнего уровня. Содержимое блока А5 «Управление налогами» показано на рис. 3, а блока А6 «Управление материальными ресурсами» – на рис. 4. Диаграмма А6 включает большое количество потоков, которое состоит из четырех процессов, связанных с управлением планирования капитала, приобретением и продажей основных средств, управлением оборудованием и управлением материальными рисками.

Для создания полной модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами, необходимо декомпонировать все блоки на диаграммах А5 и А6 на несколько уровней вниз. Наличие такой модели позволит не только проводить анализ эффективности менеджмента в процессах управления финансовыми и материальными ресурсами и связанной с ними сети процессов предприятия, но и проектировать цепочки процессов для управления новыми процессами.

Выводы:

1. Моделирование процессов управления финансовыми и материальными ресурсами наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость ее разработки на всех предприятиях.

2. Без модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами невозможно наглядно увидеть все взаимосвязи между процессами. Поэтому менеджеры без такой модели понимают функционирование процессов управления финансовыми и материальными ресурсами очень фрагментарно и объективно они не в состоянии осуществлять менеджмент процессов на высоком уровне.

3. Модель процессов управления финансовыми и материальными ресурсами охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку очень сложной. Из-за сложности разработки модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

4. Разработка модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

5. Для создания модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

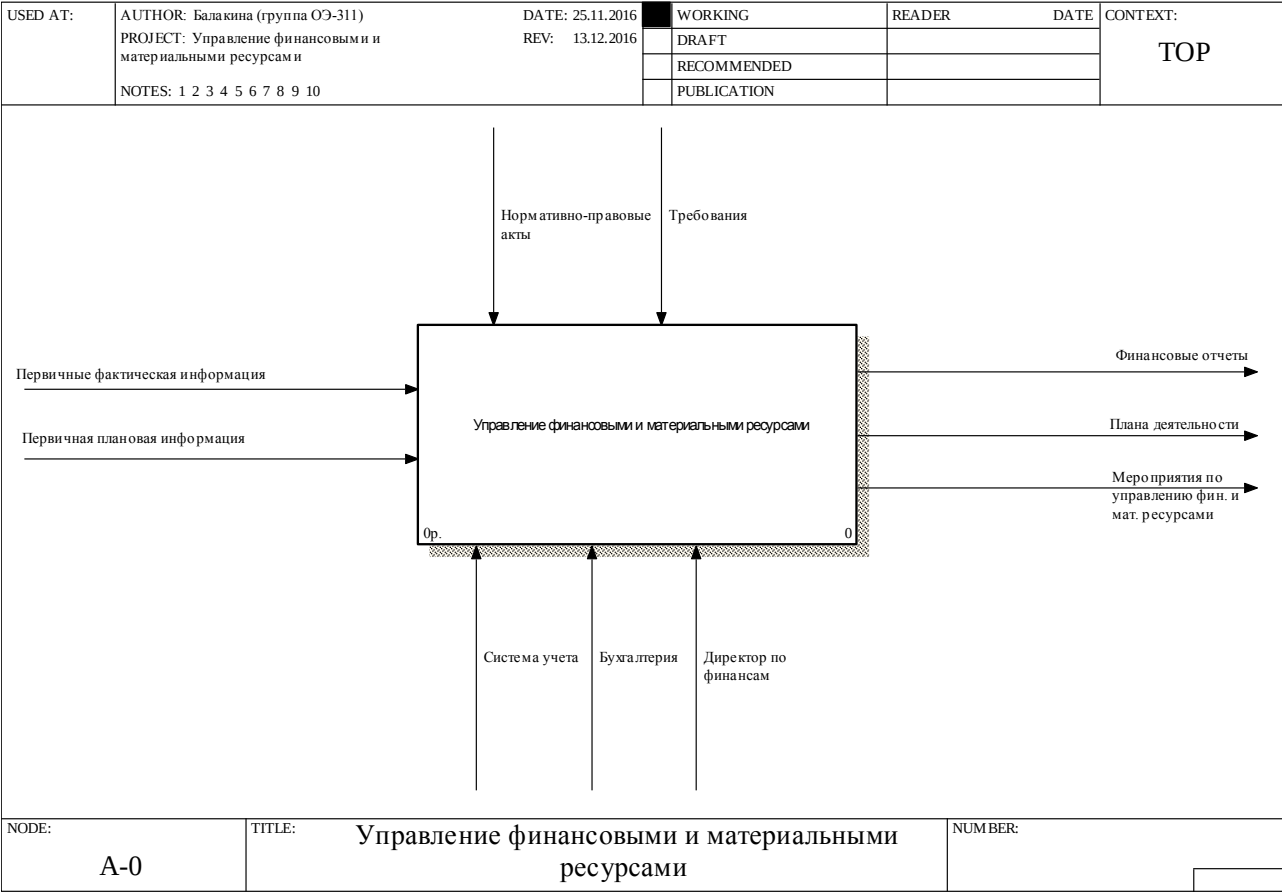


Рисунок 1. Контекстная диаграмма A-0 Управление финансовыми и материальными ресурсами

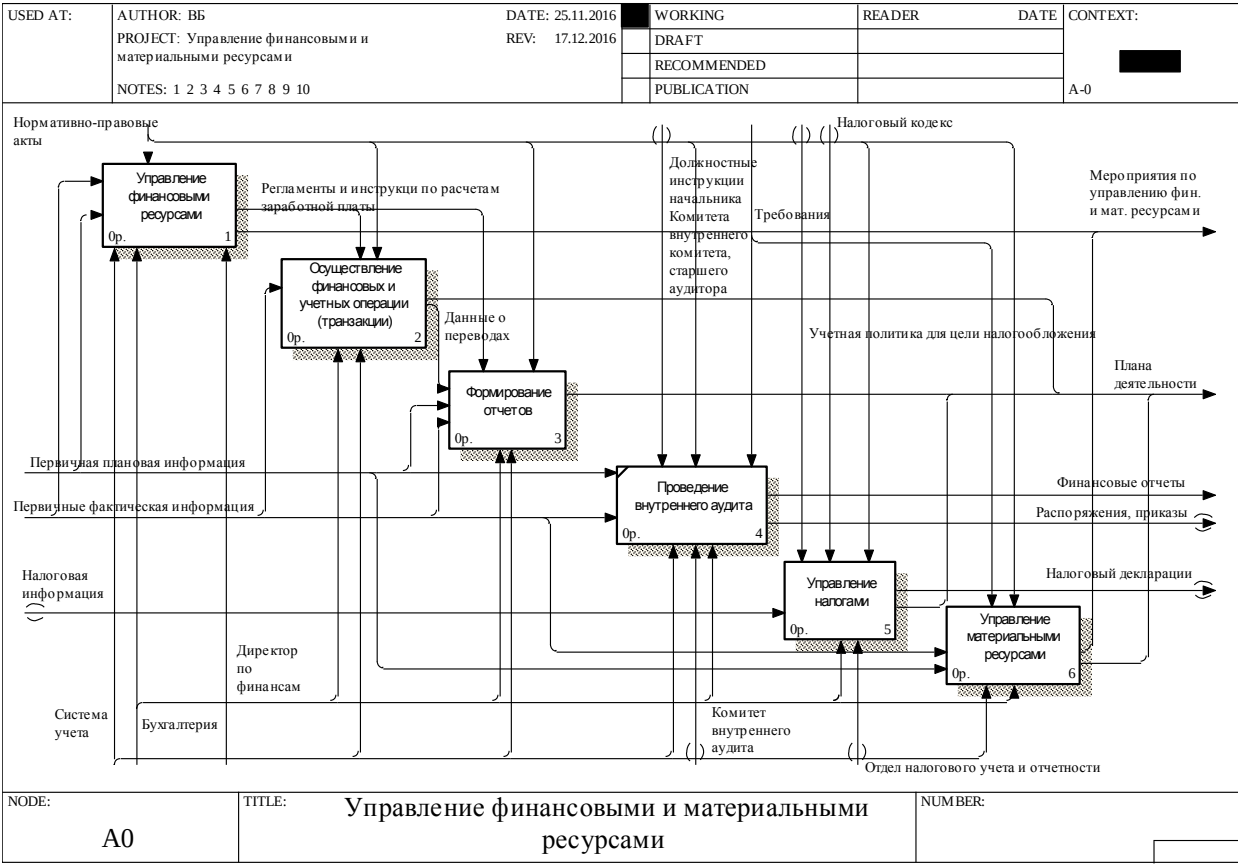


Рисунок 2. Диаграмма А0 бизнес-процессов верхнего уровня, с блоками А5 «Управление налогами» и А6 «Управление материальными ресурсами»

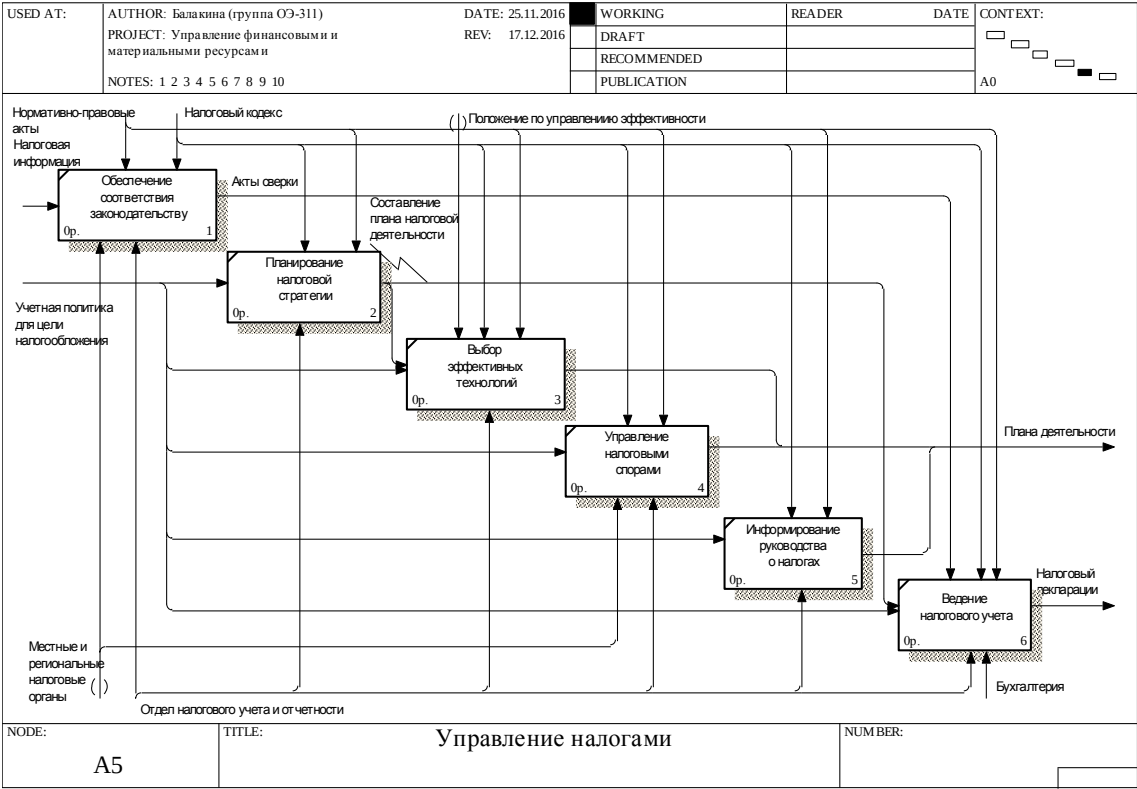


Рисунок 3. Диаграмма А5, показывающая состав и взаимосвязь процессов системы управления налогами

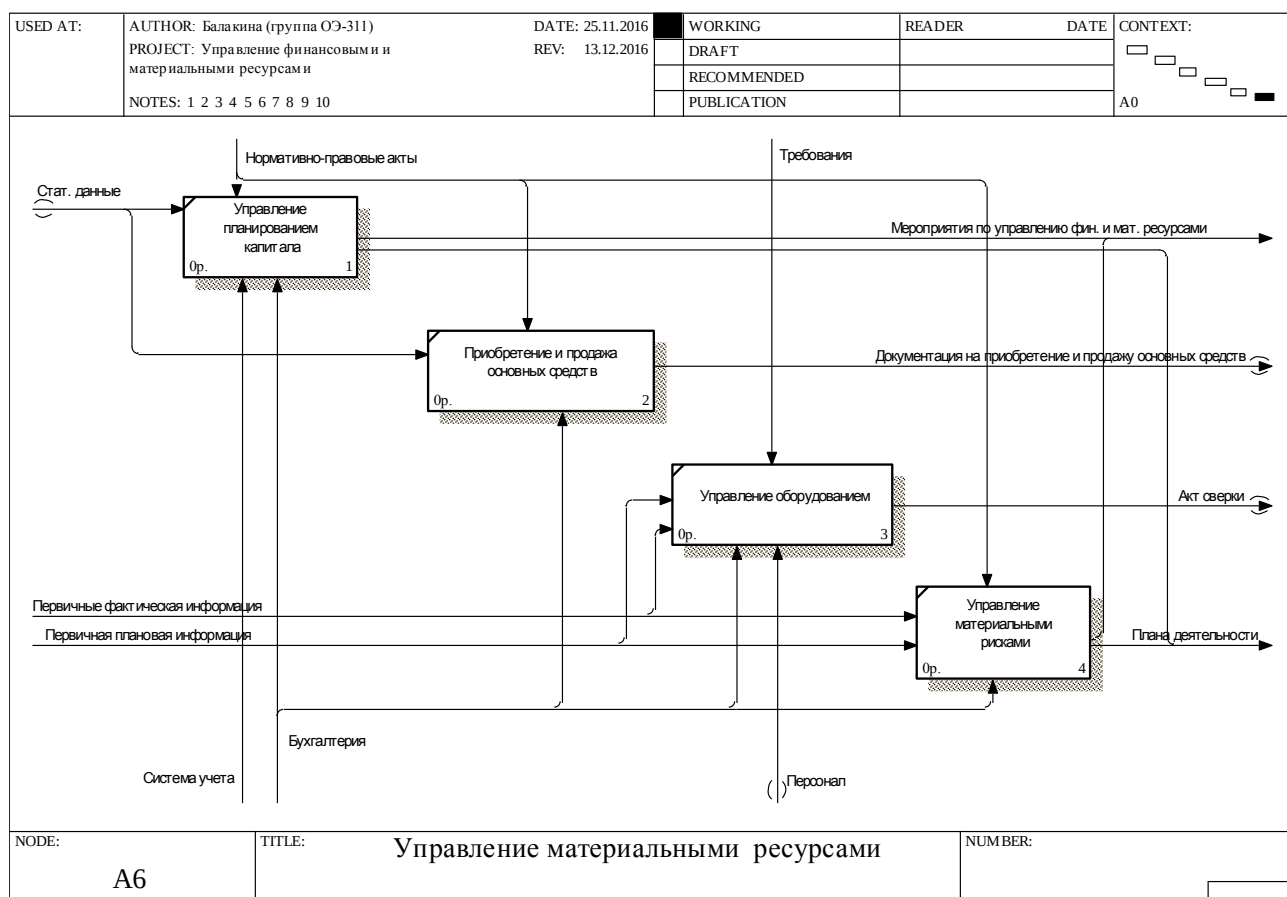


Рисунок 4. Декомпозиция блока А6, состоящая из четырех процессов, связанных с управлением планирования капитала, приобретением и продажей основных средств, управлением оборудованием и управлением материальными рисками

Список литературы

1. ГОСТ РД IDEF 0–2000 Метология функционального моделирования IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
2. Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
3. Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1) / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2007. – 240 с.
4. Переверзев, П.П. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению/П.П. Переверзев, Н.В. Угрюмова, И.В. Лаврентьева//Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 9(268). С. 15.
5. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев //Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
6. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
7. Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. –512 с.
8. Финансы предприятия: Учебное пособие / Под ред. Е.И. Бородиной – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. - 143-145

БОТОВА Д.А., ОВСЯНИЦКАЯ Л.Ю.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BOTOVA D.A., OVSYANITSKAYA L.Y.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

THE MATHEMATICAL PRINCIPLES OF HUMAN ACTIVITY

Аннотация

В статье проведено исследование аспектов человеческой деятельности, в которые проникла математика. Обосновано, что цифры являются ее фундаментальным инструментом, отражающим и направляющим человеческую деятельность с доисторических времен. Представлены вопросы, возникающие перед человеком в обыденной жизни, решаемые с помощью математики.

Abstract

The article studied aspects of human activity, in which mathematics has penetrated. It is proved that figures are a fundamental tool for reflecting and directing of human activity since prehistoric times. The problems that arise before a man in everyday life and can be solved with the help of mathematics are presented.

Ключевые слова: математика, числа, золотое сечение.

Keywords: mathematics, digits, the golden section.

Человек с древнейших времен пытается объяснить мир, существующий вокруг него, понять, что является его основой. Самым фундаментальным инструментом цивилизации, отражающим и направляющим человеческую деятельность с доисторических времен, явились числа.

Согласно учению пифагорейцев, с помощью натуральных чисел можно описать окружающий нас мир. Пифагорейцы верили, что все в мире может быть измерено, что все имеет численную природу, то есть числа являются сущностью вещей, и вся Вселенная представляет собой гармонию чисел.

Натуральные числа и построенные с их помощью дроби математики называют рациональными числами. Слово «*ration*» имеет тот же корень и близко к слову «*ratio*» (отношение), то есть соотношение двух величин. Число называется рациональным не потому, что оно разумное, а потому, что является результатом отношения, деления. Числа, которые не являются рациональными, называются иррациональными, такие числа не могут быть выражены в виде отношения двух натуральных чисел.

Очень много математических отличий между рациональными и иррациональными числами, например различие в десятичной записи этих чисел. Рациональные создают повторяющуюся последовательность, и если подставить ноты и «сыграть» их, то мы услышим повторяющуюся музыку, вполне мелодичную. Музыка же иррациональных чисел – это неприятная какофония, и десятичные знаки иррациональных чисел не повторяются ни с какой закономерностью, они появляются один за другим в непредсказуемом порядке.

Рациональное – иррациональное, материализм – идеализм, даже компьютерный язык имеет бинарную (двоичную) систему исчисления. Все это разные стороны понимания одного и того же мира, столь многообразного и безграничного и разделенного искусственно. Пройдено много, изучено много, и сейчас наука развивается в тесной взаимосвязи и взаимодействии между естествознанием и гуманитарным познанием, стремится изучить мир во всем его величии в соединении тех вещей, которые уже изучены и были разделены для их лучшего понимания.

Новые горизонты для взаимодействия открывают кибернетика и синергетика, где результаты гуманитарного и естественнонаучного познания тесно переплетаются. Растет число междисциплинарных исследований, и значительное количество открытий происходит на стыке различных дисциплин. Вот так жизнь подвела черту под известным спором (1959 г.) между «физиками» и «лириками» – представителями научно-технической и гуманитарной интеллигенции. Вопрос о том, как развиваться человечеству, при помощи освоения природы или при помощи развития общества, не может быть

решен однобоко. И искать дальнейший путь человечество будет во взаимодействии, тем более, что нынешний этап развития науки, как никогда завязан на экспоненциальный рост информации, удвоение информации происходит каждые 10-15 лет, и обработка этой информации невозможна без вычислительной техники и прочих достижений науки, а дисциплиной, которая может стать основой для объединения и одновременно ускорения обработки информации, скорее всего, будет бизнес-информатика (междисциплинарное направление практической и теоретической деятельности, исследований и обучения, затрагивающее вопросы бизнес-управления, информационных технологий и информационных систем), дисциплина, сочетающая в себе и информатику и экономику.

Все больше внедряется в обыденную жизнь математика, любые действия могут быть просчитаны математически и выбрано оптимальное решение. Наука пришла и в инвестирование. Созданы алгоритмические хедж-фонды, которые зарабатывают на количественных методах инвестирования. Эдвард Торп (американский профессор математики) был пионером в современных приложениях теории вероятностей, в том числе использовании очень маленьких корреляций для уверенной финансовой выгоды, он первым применил количественные методы анализа к фондовому рынку [1]. При использовании теории вероятности и линейных операторов создается набор алгоритмов – стратегии, суммарное число стратегий не менее 4347. Используется принцип, что постоянно прибыльных систем не существует (Лемма), для чего работающие роботы тестируются, удаляются, добавляются, разрабатываются новые модели. Стратегии зарабатывают как на росте, так и на падении активов и при этом отсутствует человеческий фактор, роботы накапливают информацию и делают прогноз с определенной вероятностью. Крупнейший в мире хедж-фонд Bridgewater управляет \$160 млрд с помощью количественных методов инвестирования. Клиенты Bridgewater – 350 институциональных инвесторов: центральные банки, государственные и частные пенсионные фонды, международные корпорации, благотворительные организации и др.

В продаже авиабилетов через интернет также используются роботы, которые устанавливают стоимость авиабилетов по конкретным направлениям в зависимости от спроса. Компьютерные технологии без преувеличения вошли в жизнь каждого человека. Появление персональных вычислительных машин превнесло новый инструмент для решения задач в любом аспекте его жизни. Такой доступный всем инструмент как финансовые функции Microsoft Excel дает возможность разрешить сомнения и не просто разрешить, а просчитать математически и принять правильное решение в конкретных вопросах, возникающих перед человеком. Например: возможен ли кредит, каким должен быть ежемесячный платеж, чтобы через год полностью рассчитаться с банком; возможна ли ипотека, какую максимальную ставку можно себе позволить, за сколько лет можно стать полноправным хозяином дома, если выплачивать по N рублей в месяц; есть свободные денежные средства – куда их выгоднее инвестировать – в бизнес-проект или в банк; в каком возрасте при размещении средств на депозит человек сможет стать миллионером? И, что немаловажно, во всем этом человек может разобраться сам [3].

Все больше жизнь человеческой цивилизации регулируется автоматизированными системами, и если это поможет в конечном итоге более экономно использовать ресурсы и энергию, и улучшить экологию, то человечество решит задачу сохранения своего дома – планеты Земля.

Ведь числа направляют не только человеческую деятельность, существует связь между числами и органическими формами, между абстрактным царством чисел и физической реальностью. Расположение веток деревьев, количество лепестков на многих цветках, форма листьев, элегантная спираль лепестков в распутившейся розе, раковина наутилуса или даже форма Млечного пути – что общего имеют такие, казалось бы, не связанные друг с другом природные явления? Ответом на этот вопрос является простое число, известное на протяжении многих веков, которое появляется в различных творениях не только природы, но и творениях человека – искусстве. Этому числу были даны такие имена как «божественное сечение», «золотое сечение», «золотое число». Оно было открыто древними греками и отражено в книге «Начал» Евклида (еще несколько десятилетий назад она служила учебником геометрии для средней школы). Обозначается греческой буквой фи (Ф). Обозначение появилось в начале XX в. Когда американец Марк Барр предложил использовать первую букву имени Фадий, архитектора Парфенона в Афинах.

Записать это число невозможно, несмотря на то, что оно чуть больше единицы, потому, что оно состоит из бесконечного ряда цифр, которые никогда не образуют повторяющуюся группу. Таким образом, оно является непериодическим десятичным числом, которое невозможно вычислить до конца. Но более точное вычисление числа не имеет смысла, потому что оно особенно важно в геометрическом виде, а не в числовом. Для записи золотого сечения используется математическая фор-

мула $(1+\sqrt{5})/2 \cong 1,6180339887$. В формуле присутствует квадратный корень из пяти – иррациональное число! Такое число не может быть выражено в виде отношения двух натуральных чисел, но оно создает «золотой мир», построенный на удивительном числе Ф.

Одним из уникальных свойств золотого сечения является его неисчерпаемая способность порождать изысканные формы: от треугольников до двадцатигранных тел (икосаэдров). Его используют и в повседневных геометрических объектах – кредитных картах, пятиконечных звездах. Форма кредитных карт – пример «золотого прямоугольника», стороны которого находятся в «золотом» отношении. Они часто встречаются в структуре зданий, мозаиках и даже в настольных играх. Например, различные элементы фасада Парфенона представляют собой «золотые прямоугольники».

Тщательное исследование пропорций человеческого тела в 1876 г. провел Густав Теодор Фехнер и пришел к выводу, что «объект считается красивым в отношении формы, если имеет такое же соотношение между меньшей и большей частью, как между большей частью и целым» [2, с. 95-96]. Это и есть описание золотого сечения. Наука подтвердила идею о том, что божественная пропорция обладает внутренней гармонией и красотой. Однако задолго до этого художники и архитекторы пришли к аналогичному выводу и уже использовали «золотое сечение» в Древней Греции в архитектуре, а в искусстве – с эпохи Возрождения в работах Леонардо да Винчи и его последователей. Леонардо был теоретиком живописи и твердым сторонником ее единства с математикой, применил научные знания о пропорциях человеческого тела. Портрет Моны Лизы построен на золотом сечении. Исследование показывает, что ее лицо и в целом, и в деталях обрамлено элегантно последовательностью «золотых» прямоугольников разных размеров. Именно соблюдение «божественной пропорции» помогает художнику достигнуть эстетического идеала.

В книге «Об измерениях» Альбрехт Дюрер изложил свою историю красоты: «Красота заключается в гармонии частей друг с другом и с целым... Подобно тому, как каждая часть сама по себе должна быть изображена правильным образом, так же композиция частей должна создавать гармонию целого... потому что гармоничные элементы считаются красивыми» [2, с. 108]. В целом же его работа может рассматриваться как начала начертательной геометрии.

Ключом к пониманию секретов совершенства в природе и искусстве является золотое сечение. Равно как и искусство, математика является неотъемлемой частью человеческой культуры и участвует в формировании духовного мира человека.

Стремительно изменяется мир, но математика, в традиционном понимании, не изменяет себе. Математические законы систематизированы и работают, помогая человеку не только решить задачи, которые ставит перед ним сама жизнь, но и развивают его – развивают логику, мышление, умение раскрывать закономерности, определять связь между явлениями, принимать решения, что, в свою очередь, развивает целеустремленность, активность, самостоятельность, тем самым формируя личность, они следуют за человеком везде, и делают его жизнь намного удобнее.

Список литературы

1. Норд Капитал – количественные методы анализа // URL: <http://www.kremlinrus.ru/article/533/60102/> (дата обращения 10.02.2017).
2. Корбалан, Фернандо. Золотое сечение. Математический язык красоты: пер. с англ. / Фернардо Корбалан // Мир математики: в 40т. Т.1.– М.: Де Агостини, 2014. – С.95-96.
3. Прохорова, И.А. Практические аспекты обучения студентов работе с данными в контексте экономического, медицинского и инженерного образования / И.А. Прохорова, Л.Ю. Овсянникова // Сборник трудов 67-й научной конференции «Наука ЮУрГУ». – Челябинск: ЮУрГУ (НИУ), 2015. – С. 475-481.

БУКОВА А.В., ЗЕМЦОВА Е.М.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BUKOVA A.V., ZEMTSOVA E.M.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО ВЫПУСКА

ECONOMETRIC ESTIMATES RELATIONSHIP EXCHANGE RATE AND DYNAMICS OF RUS- SIAN EDITION

Аннотация

Валютный курс оказывает определяющее в сфере открытой экономики, которая соответствует и экономике РФ. Также, Банк России осуществляет расчет реального эффективного валютного курса. Он определяется, как взаимодействие: национальной валюты; валюты других стран.

Таким образом, он определяет среднее значение динамики передвижения курса национальной валюты в отношении уже не к единственной, а к нескольким валютам, самым значимым в сфере торговых операций государства на мировом рынке.

Главным направлением валютной политики государства можно назвать максимальное обеспечение устойчивости курса валюты и сбалансированности платежного баланса.

В статье фокусируется внимание на одном из важнейших элементов этого анализа – оценке влияния валютного курса на экономическую активность, т. е. на выпуск в экономике.

Abstract

The exchange rate has a decisive in the field of open economy, which is in line with the economy of the Russian Federation. Also, the Bank of Russia carries out calculation of the real effective exchange rate. It is defined as the interaction between: the national currency; currencies from other countries.

Thus, it determines the average movement dynamics of the national currency in relation not to a single but to several currencies, the most significant in the field of trade operations of the country in the global market.

The main focus of the monetary policy of the state can be called the maximum stability of the exchange rate and balance of payments balance.

The article focuses on one of the most important elements of this analysis – the assessment of the impact of exchange rate on economic activity, i.e. output in the economy.

Ключевые слова: валютный курс, динамика, цены, товары, государство.

Keywords: exchange rate dynamics, prices, products, state.

Бесспорно, от валютного курса зависит подавляющее большинство макроэкономических показателей государства.

Таким образом, главным направлением валютной политики государства можно назвать максимальное обеспечение устойчивости курса валюты и сбалансированности платежного баланса.

Также, Банк России осуществляет расчет реального эффективного валютного курса.

Он определяется, как взаимодействие:

национальной валюты;

валюты других стран;

Таким образом, он определяет среднее значение динамики передвижения курса национальной валюты в отношении уже не к единственной, а к нескольким валютам, самым значимым в сфере торговых операций государства на мировом рынке.

Основные виды валютного курса:

- Номинальный валютный курс показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны.
- Реальный валютный курс – это номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта. Определяется, как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте.

Банк России при построении индекса эффективного курса производит вычисление средних геометрических нескольких курсов с весами, которые соответствуют долям основных стран – т.е. торговых партнеров РФ. При дефлировании номинального курса используют индекс потребительских цен.

Влияние условий внешней среды на курсовую политику и роль валютного курса в экономике в большей степени зависит от мирового хозяйствования и направлений его развития.

Мировой кризис появился в качестве финансового, а в последующем перерос в экономический и долговой. Он начинался не как валютный. Данное замечание необходимо, т.к. в периодической печати встречается мнение о том, что современный кризис – определяется в большей степени кризисом доллара, который в свою очередь, на данный момент определяется, как ведущая мировая валюта.

Безусловно, чрезмерная эмиссия доллара – это валютно-финансовая нестабильность, которая не является основной причиной глобального кризиса.

Процесс дискуссии о последствиях изменений курса национальной валюты целесообразно разделить на три этапа.

1. Происходит разработка базовая версия модели, также производится предпосылка о совершенной конкуренции на всех рынках.
2. Предлагается объединение этой модели в случае несовершенной конкуренции.
3. Далее происходит формулировка модификации модели, в ней определяется возможность возникновения:

-торговых барьеров.

- асимметрии информации между конкурирующими производителями.

С начала 2014 г. на обменный курс рубля оказывают влияние в основном негативные факторы, действующие на него в сторону снижения. В начале 2014 г. ослабление рубля, так же как и ослабление валют других развивающихся стран, происходило в условиях сворачивания ФРС США программы количественного смягчения (QE). В марте 2014 г. в результате разворачивания геополитического конфликта произошла масштабная переоценка рисков инвесторами, что спровоцировало существенный отток капитала с внутреннего финансового рынка в I квартале 2014 г. Во второй половине года понижающее давление на обменный курс рубля вновь усилилось под воздействием введенных против России санкций со стороны Европейского союза и США, которые привели к практически полному закрытию внешних рынков для российских инвесторов при необходимости погашения внешнего долга. С IV квартала 2014 г. к негативным факторам добавилось еще существенное падение цен на нефть. В совокупности к концу декабря реальный курс рубля снизился более чем на 27% по сравнению с декабрем 2013 года. Следует отметить, что за последние 20 лет российская экономика впервые переживает столь длительное и столь существенное обесценение рубля. Падение рубля сейчас более существенно, чем в разгар мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. В этой связи актуальной задачей становится оценка влияния динамики валютного курса на основные макроэкономические показатели.

Основным результатом этой работы является вывод о том, что ослабление реального эффективного валютного курса действует на основные отрасли российской экономики либо положительно, либо нейтрально. В то же время нельзя забывать, что девальвация оказывает негативное влияние на рост, что свидетельствует об отрицательном эффекте падения курса на инвестиции. Следует отметить, что представленный нами анализ не учитывает причин снижения валютного курса, отдельные из которых могут создать угрозу финансовой стабильности, «переключая» экономику в совершенно другой режим функционирования, не встречавшийся на исследуемом историческом периоде.

Необходимо произвести выравнивание данных, курсов 2-ух основных мировых валют, представленных на сайте Центрального банка России за период с 18 марта 2015 по 18 марта 2016 гг. Динамика курса валюты евро по отношению к российскому рублю за этот период представлена на рисунке 1.

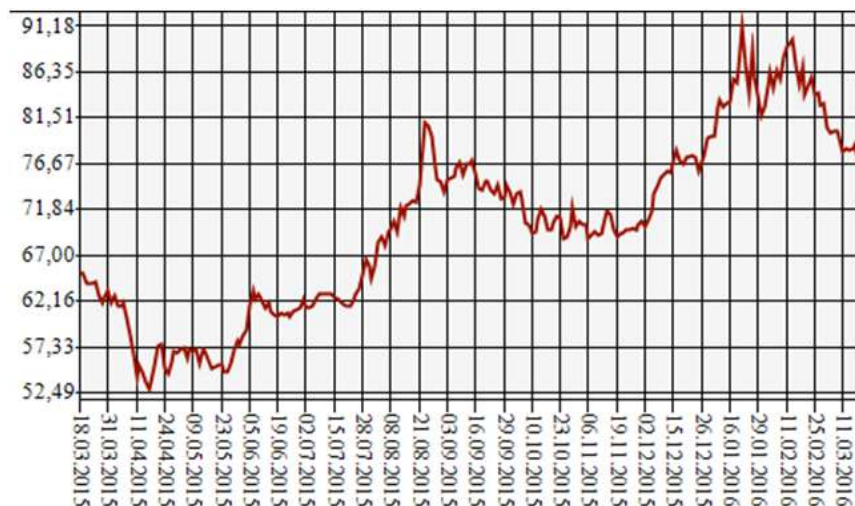


Рисунок 1 – Динамика курса валюты евро по отношению к российскому рублю

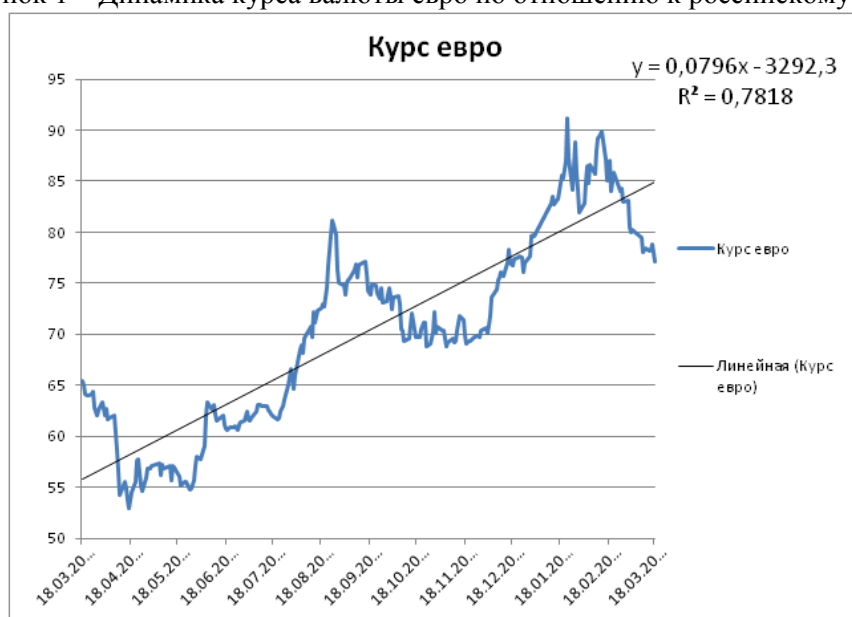


Рисунок 2 – Аналитическое выравнивание по линейной функции



Рисунок 3 – Аналитическое выравнивание по экспоненциальной функции



Рисунок 4 – Аналитическое выравнивание по логарифмической функции

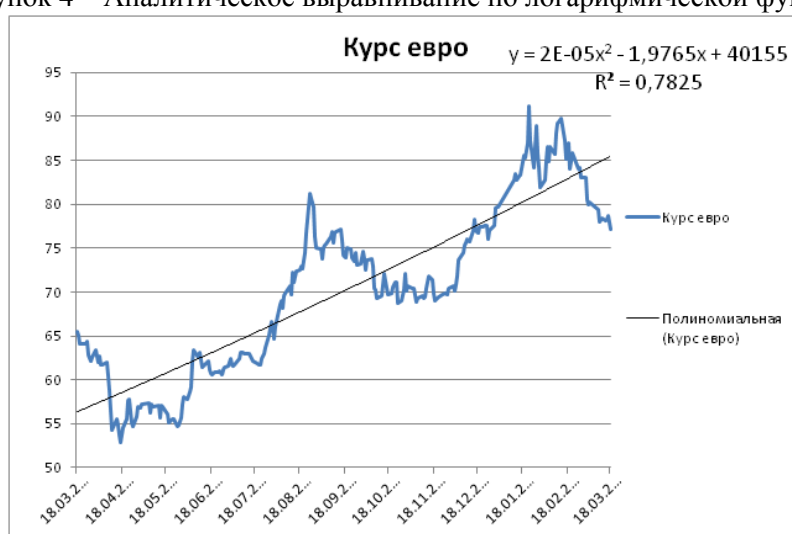


Рисунок 5 – Аналитическое выравнивание по полиномиальной функции 2 степени



Рисунок 6 – Аналитическое выравнивание по степенной функции

Рассмотрев изображения 2-6 можно сделать вывод о том, что величина достоверности аппроксимации большой показатель достигает при аналитическом выравнивании динамики курса евро по отношению к российскому рублю по полиномиальной функции 2 степени. Таким образом, увеличение степени полиномиальной функции влечет за собой следующие показатели (рис.7).

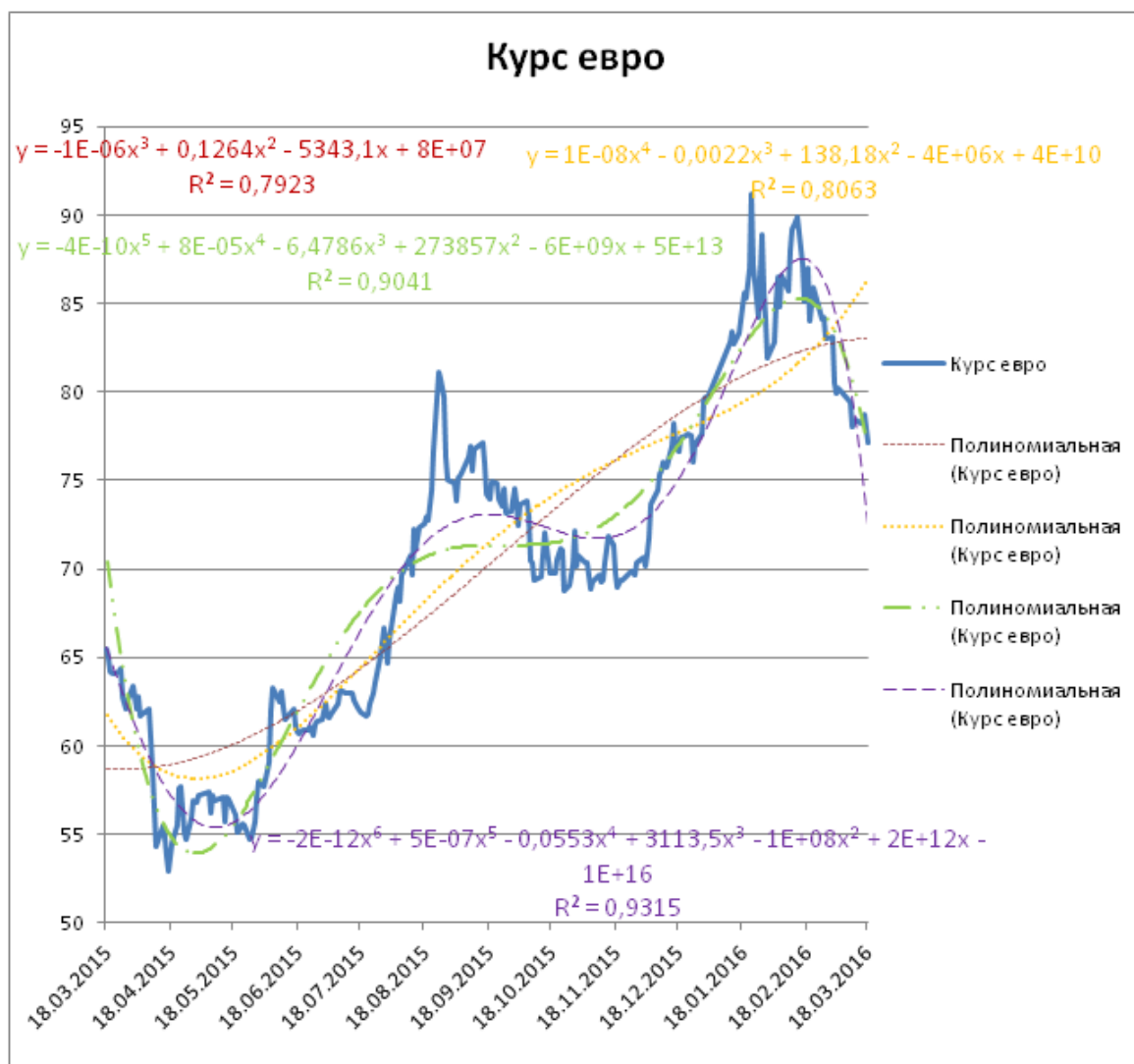


Рисунок 7 - Аналитическое выравнивание динамики курса евро по отношению к российскому рублю по полиномиальной функции 3-6 степеней

Величина достоверности аппроксимации увеличивается при повышении степени полиномиальной функции. Следовательно, повышается достоверность при использовании полученного уравнения при прогнозировании.

Список литературы

1. Ершов М. В. Возможности роста в условиях валютных провалов в России и финансовых пузырей в мире// Вопросы экономики.-2015.-№12.-С.32-50
2. Основные факторы, формирующие валютный курс российского рубля / Е. Е. Лазарева, И. М. Лысенко, М. Н. Шишова // Вестник Пензенского государственного университета. – 2015. – № 2 (10). – С. 76–81.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

MODELING OF ACCOUNTING

Аннотация

Бухгалтерский учет является главным звеном деятельности любой фирмы. Для анализа, проектирования и совершенствования процессов жизненного цикла продукции необходима модель деятельности предприятия. В связи с тем, что в литературе слабо проработана система бухгалтерского учета, необходимо разработать модель бизнес процесса системы бухгалтерского учета.

Abstract

Accounting is a major link in the activities of any company. For the analysis, design and improvement of product life cycle model of the company is needed. Due to the fact that literature poorly elaborated accounting system, it is necessary to develop a model of the business process, accounting system.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, модель, бизнес-процессы.

Keywords: Accounting, model, business processes.

Наиболее важной задачей бухгалтерского учета в целом на предприятии является обеспечение полной и достоверной информации о организации и имущественными положениями, другими словами отчетность должна быть целостна, отвечать всем требованиям и всем правилам ведения бухучета, которые будут иметь ценность для предприятия и его работников[6].

Взаимодействие этих процессов носит непростой характер и осуществляется с помощью создания бизнес-процессов, построенных в определенном порядке и обеспечивающих сбор информации и движение всех решений, имеющие важность на предприятии. Для этого необходимо создать выходы и входы для других процессов[5].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [2].

С этой целью нужно определить и перечислить основные процессы (т.е. процессы жизненного цикла учета), которые создают добавленную ценность услугам. После этого составить цепочку создания добавленной ценности продукции. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают работу основных процессов и их постоянное улучшение

При разработке модели процессов жизненного цикла продукции, в основу взяты следующие основные и вспомогательные процессы [4]:

1. Основные процессы (процессы жизненного цикла продукции):

- Бухгалтерский учет
- Управленческий учет
- Организация и координация учета

2. Вспомогательные процессы:

- Учет готовой продукции
- Учет затрат на социальную сферу
- Учет основных средств и МБП
- Учет трудозатрат и расчетов с персоналом
- Учет инвестиционных затрат
- Налоговый учет
- Финансовый учет
- Сводный учет затрат на производство

- Учет фактических затрат на производство
- Организация и контроль деятельности бухгалтерского аппарата
- Ведение учетных регистров в соответствии с принятым планом счетов
- Подготовка бухгалтерских отчетов в соответствии с действующим законодательством
- Контроль за своевременностью предоставления данных в систему финансового анализа

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы А-0 Процесса бухгалтерского учета (рис. 1). После декомпозиции блока А0, получена диаграмма А0 верхних бизнес-процессов бухгалтерского учета (рис. 2), в которой отражены блоки А-1 «Бухгалтерский учет», А-2 «Управленческий учет» и А-3 «Организация и координация учета». Эти блоки связаны не только между собой, но и с остальными процессами верхнего уровня.

Для создания полной модели процессов жизненного цикла бухгалтерского учета, нужно декомпозировать все блоки на диаграммах на несколько уровней вниз [1]. Наличие этой модели позволит не только проводить анализ эффективности бухгалтерского учета в связанной с ними сети процессов предприятия, но и проектировать цепочки процессов для новых видов процессов [3].

Выводы:

1. Моделирование процессов жизненного цикла бухгалтерского учета очевидно показывает сложность взаимодействия всех бизнес-процессов, что обосновывает необходимость разработки ее во всех организациях.

2. Без модели процессов жизненного цикла бухгалтерского учета нереально наглядно заметить все взаимосвязи между процессами.

3. Модель процессов жизненного цикла продукции охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку сложной. Из-за сложности разработки модели процессов жизненного цикла продукции, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

4. Разработка модели бухгалтерского учета требует системного подхода, с учетом не только процессов и структур предприятия, но и всех потоков в целом со стратегией предприятия.

5. Для создания модели процессов жизненного цикла продукции необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

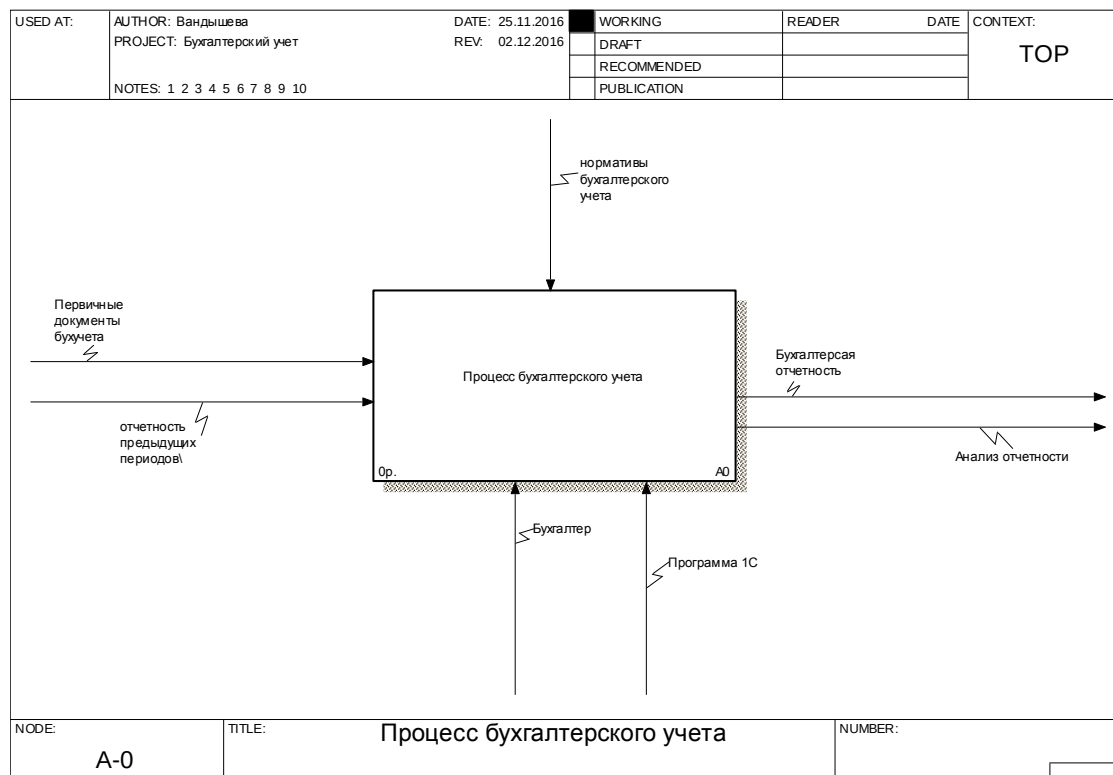


Рисунок 1. Контекстная диаграмма А-0 процесса бухгалтерского учета

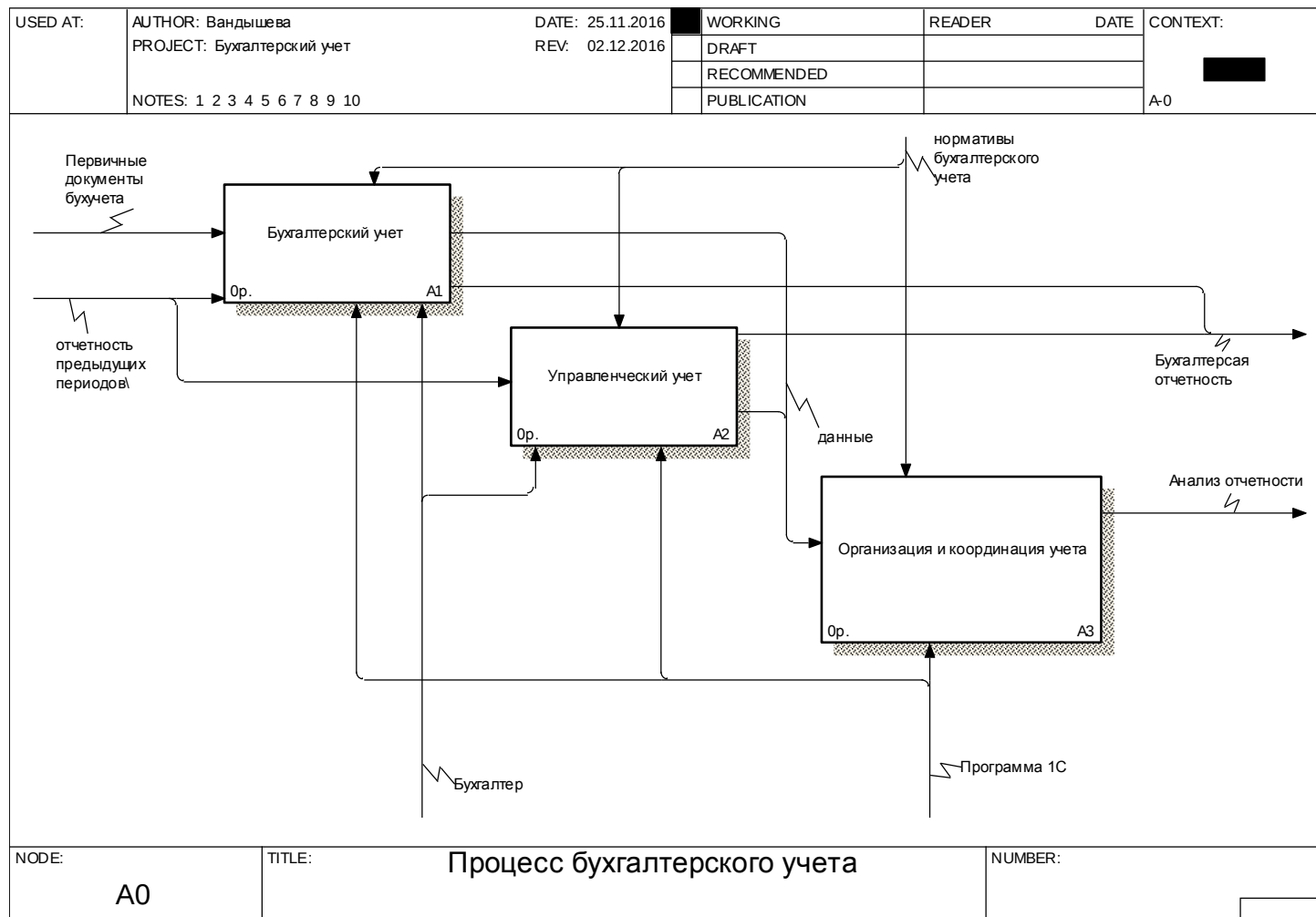


Рисунок 2. Диаграмма A0 процессов бухгалтерского учета, с блоками A-1 «Бухгалтерский учет» и A-2 «Управленческий учет» и A-3 «Организация и координация учета».

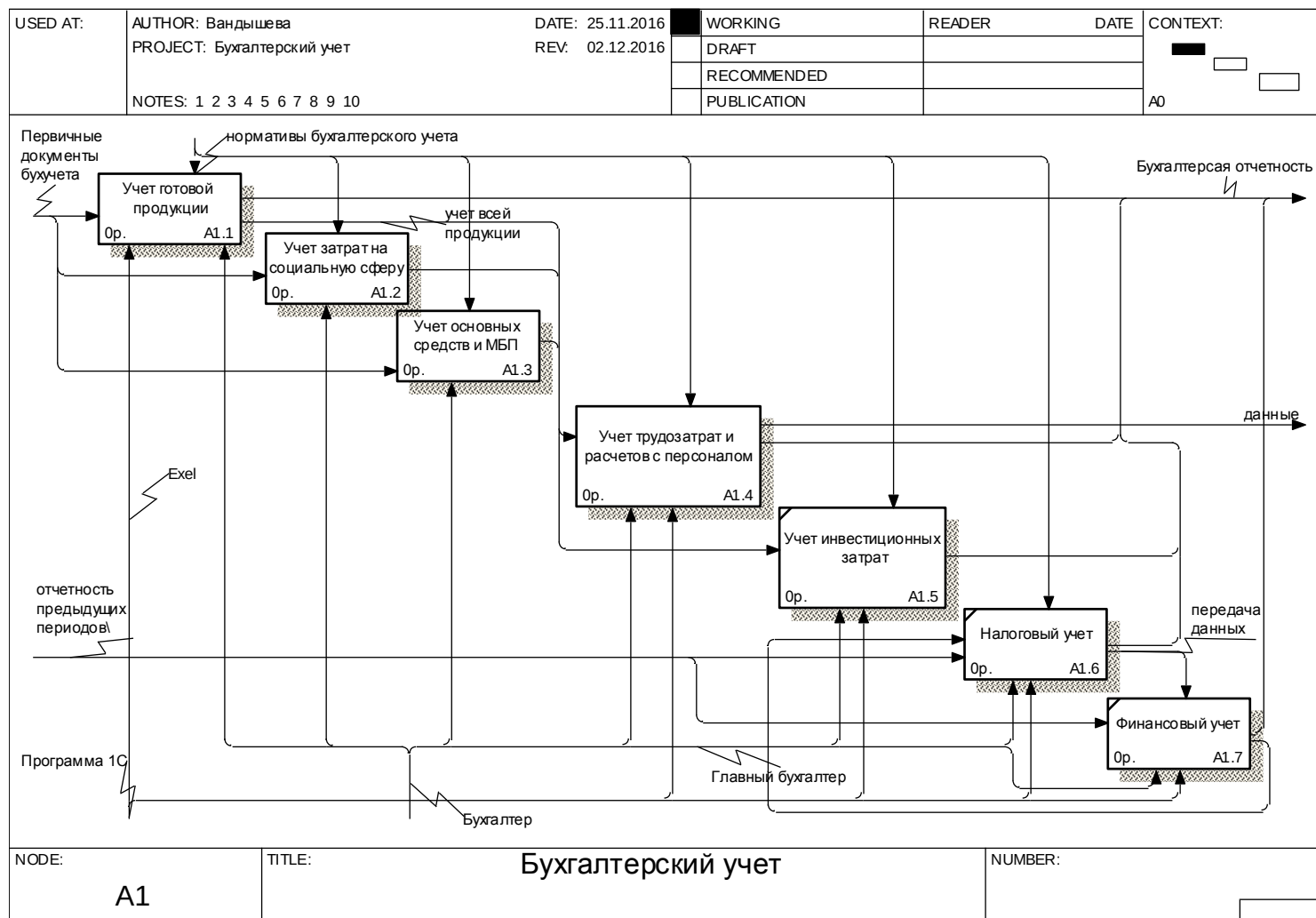


Рисунок 3. Диаграмма А-1 , показывающая состав и учет готовой продукции

Список литературы

1. Бабаева Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
2. Бухгалтерский учет и анализ, Краткий курс, Сапогина Л.А., 2015.
3. Волков В.Н. Концепции современного естествознания: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2008. — 200 с.
4. Жукова В.Н. бухгалтерский учет. - СПб.: Питер, 2012. - 346 с.
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.: Инфра-М, 2012. – 686 с.
6. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. – М.: Кнорус, 2012. – 320 с.
7. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
8. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев //Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
9. Переверзев, П.П. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг/П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127

ВИШНЯКОВ А.М., БЕСЕНБАЕВА Ж.С.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

VISHNYAKOV A.M., BESENBAEVA J.S.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ВНЕДРЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОБОЛОЧКИ MOODLE В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС ЗАВЕДЕНИЯ

INTRODUCTION OF THE EDUCATIONAL SHELL MOODLE TO THE LEARNING PROCESS INSTITUTIONS

Аннотация

В статье представлено описание использования и внедрения в учебный процесс заведений системы дистанционного обучения Moodle. Описаны основные преимущества и возможности использования электронных учебных ресурсов, основные этапы создания электронного программного продукта.

Abstract

The article describes the distance learning system Moodle use and introduction to the educational process of educational institutions. The basic advantages and possibilities of the electronic educational resources using and the basic steps for creating the electronic product are shown.

Ключевые слова: Moodle, LMS, системами дистанционного обучения.

Keywords: Moodle, LMS, the distance learning systems.

Образовательная оболочка Moodle относится к классу LMS (Learning Management System) – системы управления обучением. В нашей стране подобное программное обеспечение чаще называют системами дистанционного обучения (СДО), так как именно при помощи подобных систем во многих вузах организовано дистанционное обучение.

Moodle – это свободное программное обеспечение с лицензией GPL, что дает возможность бесплатного использования системы, а также ее безболезненного изменения в соответствии с нуждами образовательного учреждения и интеграции с другими продуктами. Название Moodle являет-

ся аббревиатурой от Modular Object – Oriented Dynamic Learning Environment (модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда).

Благодаря своим функциональным возможностям система приобрела большую популярность и успешно конкурирует с коммерческими LMS. Moodle дает возможность проектировать, создавать и в дальнейшем управлять ресурсами информационно-образовательной среды. Интерфейс системы изначально был ориентирован на работу учителей, не обладающих глубокими знаниями в области программирования и администрирования баз данных, веб-сайтов и т. п.

Система имеет удобный интуитивно понятный интерфейс. Преподаватель самостоятельно, прибегая только к помощи справочной системы, может создать электронный курс и управлять его работой. Практически во всех ресурсах и элементах курса в качестве полей ввода используется удобный WYSIWYG HTML редактор, кроме того, существует возможность ввода формул в формате TeX или Algebra. Можно вставлять таблицы, схемы, графику, видео, флэш и др. Используя удобный механизм настройки, составитель курса может, даже не обладая знанием языка HTML, легко выбрать цветовую гамму и другие элементы оформления учебного материала. Учитель может по своему усмотрению использовать как тематическую, так календарную структуризацию курса.

При тематической структуризации курс разделяется на секции по темам. При календарной структуризации каждая неделя изучения курса представляется отдельной секцией, такая структуризация удобна при дистанционной организации обучения и позволяет учащимся правильно планировать свою учебную работу. Редактирование содержания курса проводится автором курса в произвольном порядке и может легко осуществляться прямо в процессе обучения.

Очень легко добавляются в электронный курс различные элементы: лекция, задание, форум, глоссарий, wiki, чат и т. д. Для каждого электронного курса существует удобная страница просмотра последних изменений в курсе. Администрирование учебного процесса достаточно хорошо продумано. Учитель, имеющий права администратора, может регистрировать других учителей и учащихся, назначая им соответствующие роли (создатель курса, учитель с правом редактирования и без него, студент, гость), распределять права, объединять учащихся в виртуальные группы, получать сводную информацию о работе каждого ученика. Используя инструмент Пояснение и Форум, публиковать информацию о курсе и новости.

Ориентированная на дистанционное образование, система управления обучением Moodle обладает большим набором средств коммуникации. Это не только электронная почта и обмен вложенными файлами с преподавателем, но и форум (общий новостной на главной странице программы, а также различные частные форумы), чат, обмен личными сообщениями, ведение блогов.

Оболочка Moodle имеет не только многофункциональный тестовый модуль, но и предоставляет возможность оценивания работы обучающихся в таких элементах курса как «Задание», «Форум», «Wiki», «Глоссарий» и т.д., причем оценивание может происходить и по произвольным, созданным преподавателем, шкалам. Поскольку основной формой контроля знаний в дистанционном обучении является тестирование, в LMS Moodle имеется обширный инструментальный для создания тестов и проведения обучающего и контрольного тестирования.

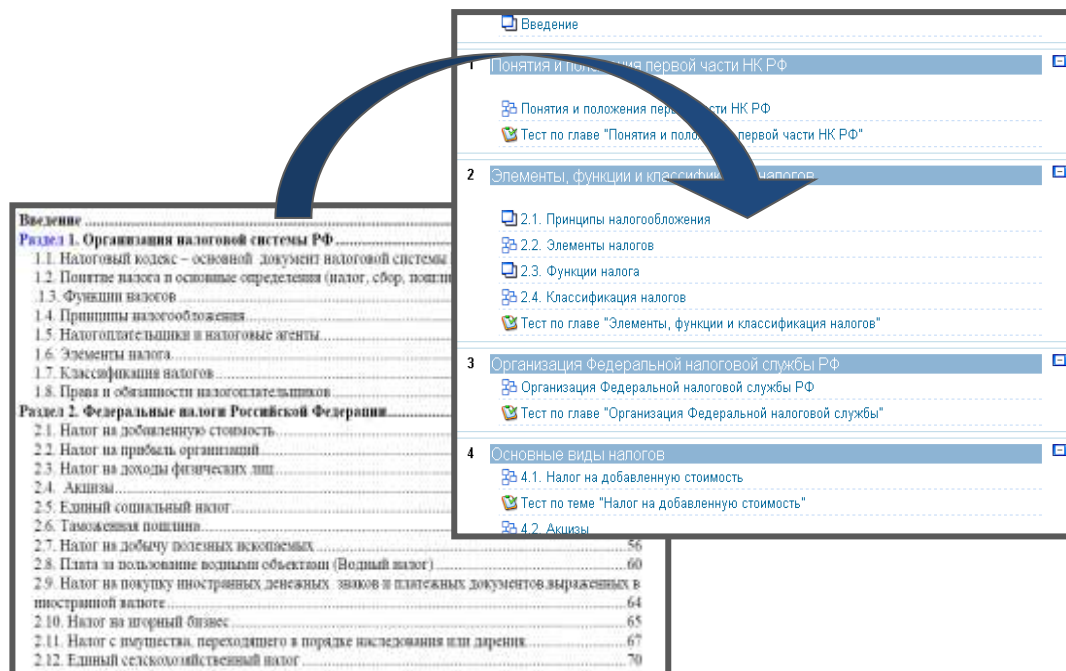
Поддерживается несколько типов вопросов в тестовых заданиях (множественный выбор, на соответствие, верно/неверно, короткие ответы, эссе и др.). В новых версиях Moodle имеются огромные возможности по созданию тестовых заданий – кроссворды, создавать различные тренажеры в разных сферах, экономических, информационных технологий, гуманитарии и т.д., перетаскивание в текст, на изображение, концепция карт, перетаскивание маркеров, выбор лишнего слова в предложении и многое другое.

Moodle предоставляет много функций, облегчающих обработку тестов. Можно задать шкалу оценки, при корректировке преподавателем тестовых заданий после прохождения теста обучающимися, существует механизм полуавтоматического пересчета результатов. В системе содержатся развитые средства статистического анализа результатов тестирования и, что очень важно, сложности отдельных тестовых вопросов для обучающихся. Система управления обучением Moodle может быть использована не только для организации дистанционного обучения, но, безусловно, будет полезна и в учебном процессе традиционного вуза [6, 23 с.].

Основные этапы создания электронного программного продукта в Moodle:

- сбор материала;
- структурирование;
- разделение материала на экранные формы;

- дизайн;
- выбор программной среды разработки;
- коддинг;
- реализация траектории обучения;
- разработка тестов и практических заданий;
- тестирование готового программного продукта[1, 54с.].



Использование электронных учебных ресурсов, разработанных в Moodle, дает целый ряд преимуществ:

- позволяет более эффективно организовать учебный процесс в целом и самостоятельную работу студентов в частности;
- предоставляет возможность заинтересовать учащихся с помощью внедрения новых технологий и форм организации обучения;
- позволяет развивать профессиональные компетенции студентов;
- позволяет повысить уровень образовательного потенциала студенчества и качества образования;
- повышает социальную и профессиональную мобильность студентов, их предпринимательскую и социальную активность, кругозор и уровень самосознания;
- способствует сохранению и приумножению знаний, накопленных отечественной образовательной системой.[2, 143 с.]

Основные особенности Moodle, существенные для образовательных учреждений:

1. Свободное распространение. Нет необходимости платить за получение, использование и обновление, нет ограничений на число лицензий. Важность этого фактора для учебных заведений вряд ли стоит комментировать.

2. Открытость программного кода. Для университетов, многие из которых не только используют готовые технологии, но и ведут собственные исследования, этот фактор также очень важен. Можно внести какие-то коррективы, расширить возможности Moodle своими программными модулями.

3. Развитие программного обеспечения. Многочисленность международного сообщества, ведущего эксплуатацию и развитие Moodle, наличие ассоциаций пользователей Moodle в разных странах (в том числе и в России) гарантируют постоянное развитие и совершенствование Moodle, его соответствие современным и перспективным требованиям электронного обучения.

4. Простота установки, поддержания и функционирования. Moodle легко устанавливается на обычном стандартном оборудовании, работает без модификаций в Unix, Linux, Windows, Mac OS X и любой другой операционной системе, поддерживающей PHP. Поддержка системы не

требует больших усилий и может осуществляться в ряду обычных мероприятий по поддержанию серверного оборудования и системного программного обеспечения.

5. Функциональная полнота. Несмотря на бесплатность и простоту использования, Moodle позволяет реализовать практически все основные функции современной СУО. [3, 33 с.]

В дидактическом плане Moodle базируется на концепции социального конструктивизма, суть которой выражается четырьмя принципами:

- освоение нового знания в результате взаимодействия с окружающим миром (при обучении имеет место больше интерпретация, нежели простая передача информации от одного мозга к другому);
- обучение особенно эффективно, когда учащийся создает что-то для передачи опыта другим;
- обучение в результате взаимодействия внутри определенной социальной группы;
- исследование мотивации поведения отдельных личностей в процессе учебного группового взаимодействия (самостоятельное поведение, основанное на объективных фактах; более эмоциональное поведение, допускающее субъективность; сконструированное поведение, когда учащийся способен выбрать в зависимости от ситуации объективный или субъективный подход).[4, 99 с.]

Выводы

В статье описаны некоторые возможности использования системы дистанционного обучения Moodle. Качество образования при использовании системы Moodle становится более гибким и в большей степени ориентированным на потребности общества и экономики. Изменяются стимулы к обучению, формы образовательного процесса и его содержание, что непосредственно ведет к изменениям во всей сфере образования, главной целью которого является становление профессионально-компетентного, всесторонне развитого и конкурентоспособного работника.[5, 6].

Список литературы

1. Андреев А.В., Андреева С.В., Доценко И.Б. Практика электронного обучения с использованием *Moodle*. – Таганрог: Изд-во. ТТИ ЮФУ, 2008. – 146 с.
2. Анисимов А.М. Работа в системе дистанционного обучения *Moodle*. Учебное пособие. 2-е изд. испр. и дополн. – Харьков, ХНАГХ, 2009. - 292 с.
3. Белозубов А.В., Николаев Д.Г. Система дистанционного обучения *Moodle*. Учебно-методическое пособие. – СПб., 2007. – 108 с.
4. Проектирование и разработка дистанционного учебного курса в среде Moodle 2.7: учебно-методическое пособие / Рязан. гос. радиотехн. ун-т; сост.: Н. П. Клейносова, Э. А. Кадырова, И. А. Телков, Р. В. Хруничев. 2015. –164 с.
5. Дистанционное обучение в среде *Moodle*: методические указания / Рязан. гос. радиотехн. ун-т; сост.: Н.П. Клейносова, Э.А. Кадырова, И.А. Телков, О.М. Баскакова, Р.В. Хруничев. Рязань, 2011. – 30 с.
6. Н.В. Шишлина. Автор электронного курса. Учебно-методическое пособие. – Ижевск, ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2015. – 77 с.
7. Профессиональное образование 21 века: коллективная монография. Под ред. проф. Е.Ю. Никитиной.– М.: Издательство «Перо». 2016. – 227 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

MODELING OF FINANCIAL MANAGEMENT

Аннотация

Управление финансами – целенаправленное формирование процесса перераспределения финансовых ресурсов между различными субъектами финансовой системы и внутри них, деятельность по привлечению и эффективности использования финансовых ресурсов. Для проектирования, анализа и совершенствования процесса управления финансами необходима графическая модель. Учитывая слабую проработанность этого вопроса, в статье предложена графическая модель процесса управления финансами.

Abstract

Financial management – purposeful formation of the redistribution of financial resources among the different actors of the financial system, and within them, to attract and efficient use of financial resources. For the design, analysis and improvement of financial management process requires a graphical model. Given the weak conceived of this issue, in the article the graphic model of the financial management process.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, управление финансами, доходы, расходы.

Keywords: business process model, financial management, revenues, expenses.

Управление финансами – это целенаправленное воздействие субъектов управления на систему финансов, отдельные звенья и элементы при помощи специальных приемов, методов и инструментов для достижения целей и задач финансовой политики [2].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [1].

При разработке модели управление финансами, в качестве основы взяты следующие основные и вспомогательные процессы:

1. Основные процессы:

- оперативное управление финансами предприятия;
- оценка и планирование финансового состояния предприятия;
- бюджетирование;
- контроль доходов и расходов от не основной деятельности;
- работа на внешних финансовых рынках;
- выработка и реализация инвестиционной политики компании.

2. Вспомогательные процессы:

- расчеты с внешними и внутренними контрагентами;
- контроль за своевременным осуществлением банками платежных операций;
- разработка финансовых показателей и нормативов;
- проведение анализа финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета;
- разработка учетной политики на предприятии;
- формирование операционных бюджетов;
- формирование графиков платежей и отчетов о платежах;
- бюджетный контроль;

- ведение договоров аренды;
- оказание транспортных услуг сторонним организациям;
- реализация неустановленного оборудования;
- договора на отпуск тепло- и электроэнергии сторонним организациям;
- содержание жилого фонда и общежитий;
- привлечение заемных средств;
- размещения свободных средств;
- разработка планов эмиссии ценных бумаг;
- разработка инвестиционных проектов;
- выбор наиболее перспективных проектов.

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы A0 управление финансами (рис. 1) [4,5]. После декомпозиции блока A0, получены блоки A1 – Оперативное управление финансами предприятия; A2 – Оценка и планирование финансового состояния предприятия; A3 – Бюджетирование; A4 – Контроль доходов и расходов от не основной деятельности; A5 – Работа на внешних финансовых рынках; A6 – Выработка и реализация инвестиционной политики компании (рис. 2).

Для создания полной модели процессов управление финансами, необходимо декомпозировать все блоки еще на несколько уровней, что поможет более наглядно представить все процессы. Например, блок A5 был разделен еще на три блока: A5.1, A5.2, A5.3 (рис. 3) для более подробного описания работы на внешних финансовых рынках [3].

Выводы:

1. Моделирование процессов управление финансами наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость ее разработки на всех предприятиях.

2. Без модели процессов управление финансами очень трудно увидеть все взаимосвязи между процессами. Без такой модели сложно понять функционирование всех процессов.

3. Данная модель необходима для всех развивающихся предприятий, которые не хотят стоять на месте. Она поможет четко скоординировать все действия и улучшит работу.

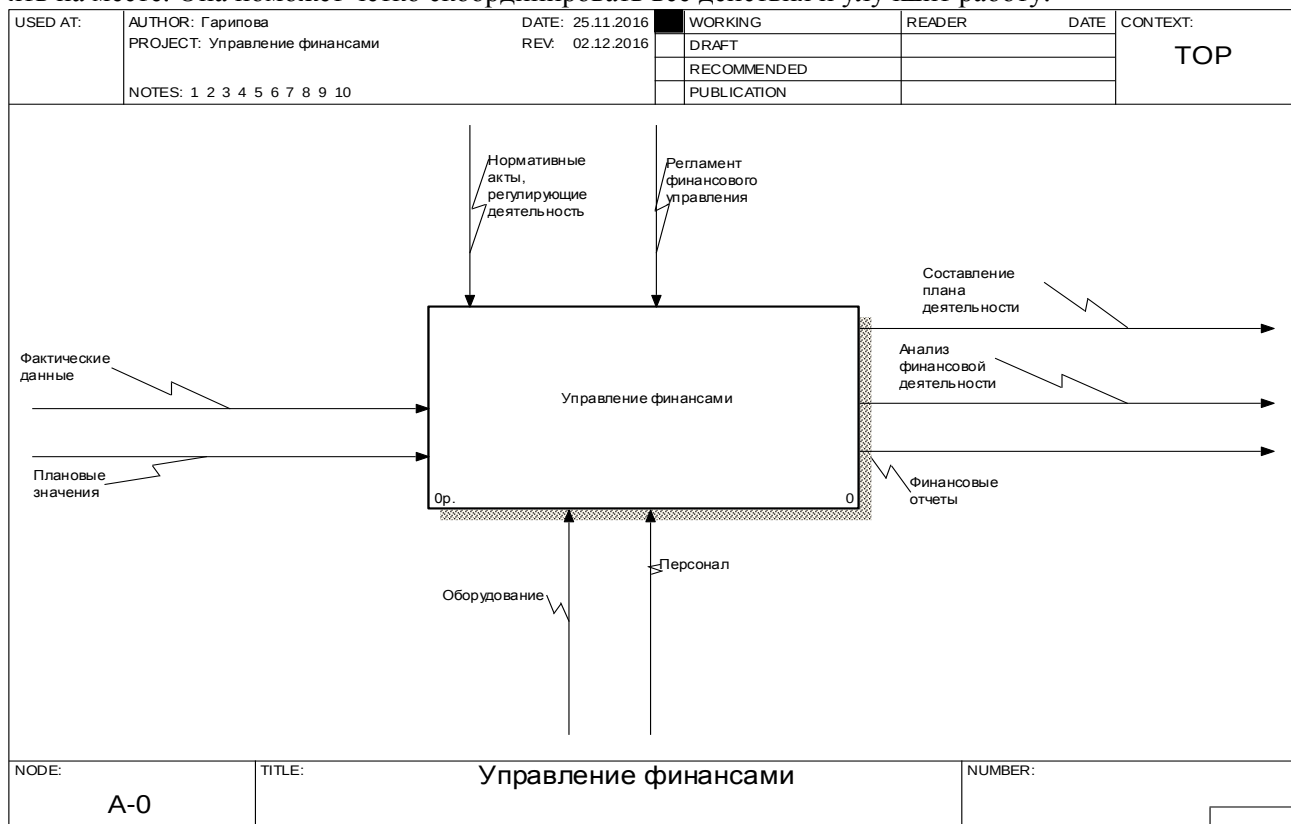


Рисунок 1. Контекстная диаграмма A0 управления финансами

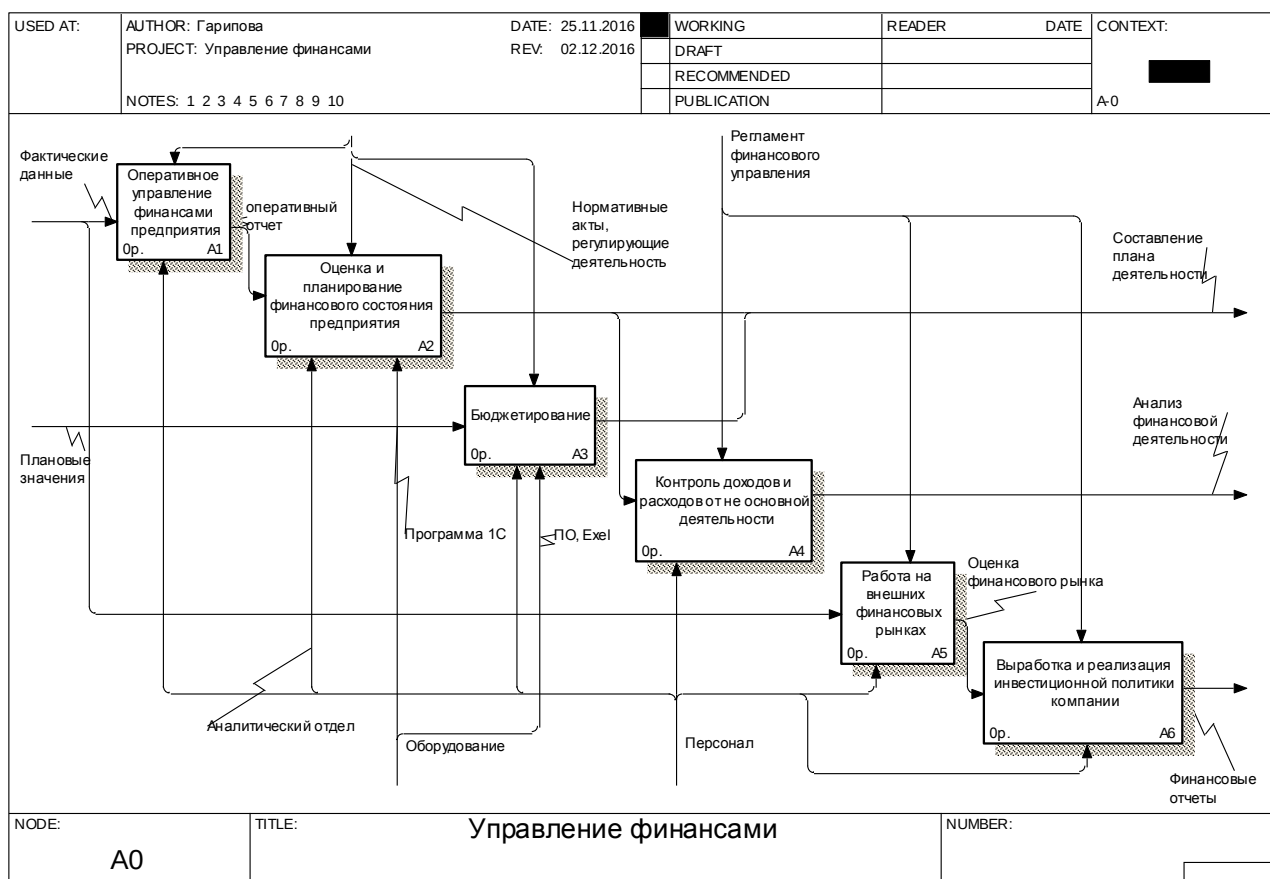


Рисунок 2. Диаграмма A0 с блоками A1-A5

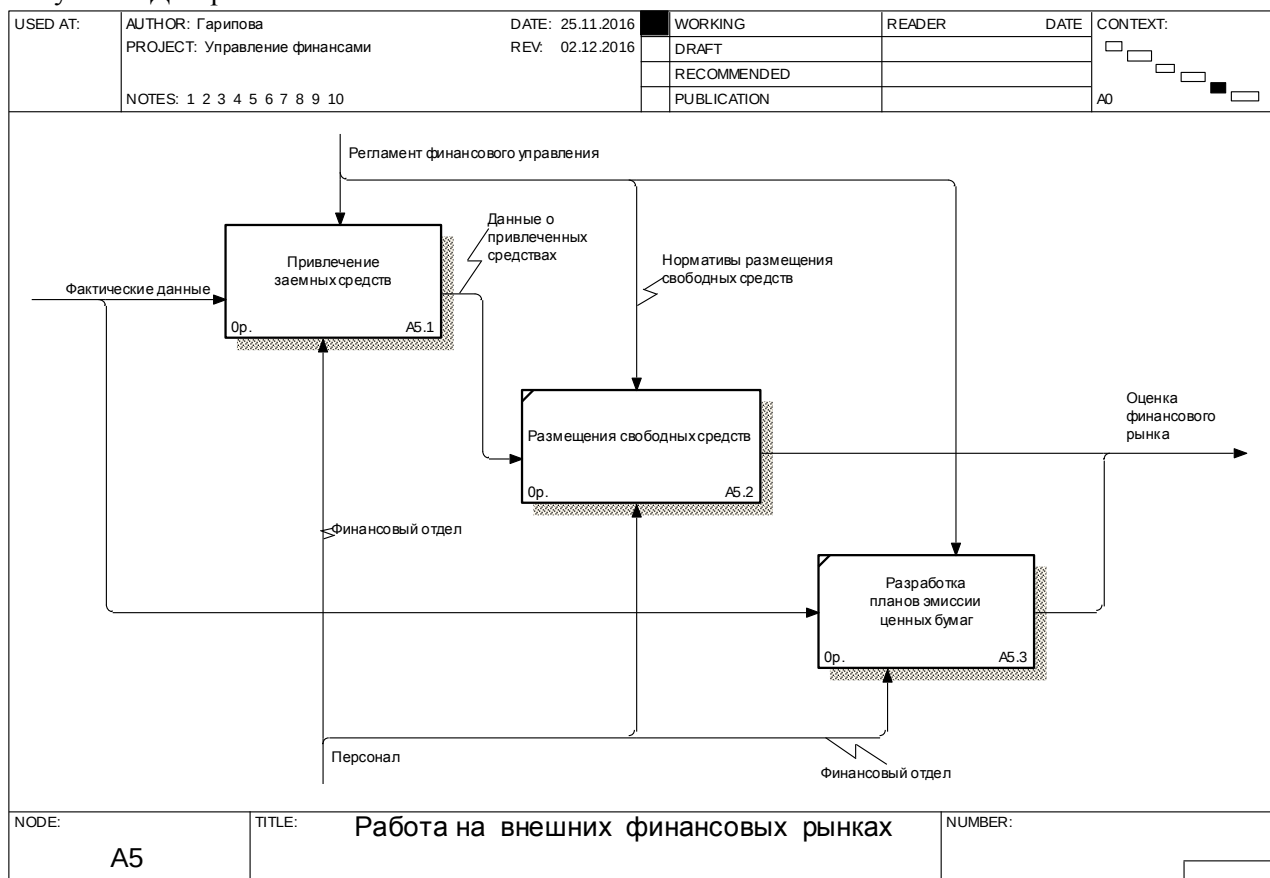


Рисунок 3. Декомпозиция блока A5, состоящая из трех процессов

Список литературы

9. ГОСТ РД IDEF0 – 2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
10. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий). — М.: ИНФРА-М, 2009 г. — 240 с.
11. Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
12. Кондратьев, В.В. Показываем бизнес-процессы. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 136 с.
13. Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1) / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2007. – 240 с.
14. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев //Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
15. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
16. Переверзев, П.П. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг /П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127

ГОЙКО К.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

GOYKO K.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСАМИ

SIMULATION OF PRODUCTION AND PROVISION OF RESOURCES

Аннотация

Высокие конкурентные преимущества и эффективная производственная деятельность каждого предприятия непосредственно связаны с правильным управлением процессами производства продукции и обеспечения производства ресурсами. Для того, чтобы представлять и поддерживать процесс постоянного совершенствования данных процессов, необходима модель деятельности предприятия. В представленной работе разработана и представлена графическая модель бизнес-процессов производственного предприятия.

Abstract

High competitive advantages and efficiency of industrial activity of each company is directly related to the proper management of the processes of production and provision of resources production. In order to represent and support the continuous improvement of these processes need a model of the company. In the present study we developed and presented a graphic model of the business processes of industrial enterprise.

Ключевые слова: бизнес-процесс, производство продукции, модель, обеспечение производства ресурсами.

Keywords: business process, production, model, software production resources.

Для того чтобы своевременно и в полном объеме выполнить поставленную перед предпри-

ятием производственную программу, т.е. произвести продукцию, необходимо обеспечивать производство необходимыми ресурсами. Количество ресурсов, необходимых производству, необходимо подсчитывать и отражать в плане производства [4, с. 124].

Для того чтобы план производства предприятия был выполнен, производство должно быть максимально обеспечено необходимыми для этого ресурсами, к которым можно отнести: денежные средства на оплату труда персонала основного производства, материалы, сырье и полуфабрикаты, горюче-смазочные материалы и др. [1, с. 78]. Качественное удовлетворение потребностей производства в ресурсах, для производства продукции, с учетом взаимодействия большого числа ресурсов и процессов, возможно лишь при наличии упорядоченной модели бизнес-процессов. При разработке модели, будет использована нотация IDEF0 [3, с. 182].

В качестве основных процессов производства продукции и обеспечения производства ресурсами, были выбраны и включены в модель:

1. Осуществлять планирование и получать нужные ресурсы;
2. Преобразовывать полученные ресурсы в продукцию;
3. Поставлять произведенную продукцию;
4. Осуществлять управление процессами производства и поставки.

На следующем этапе построения модели бизнес-процессов необходимо выявить и отразить вспомогательные процессы, обеспечивающие эффективное функционирование и непрерывное усовершенствование основных процессов [5, с. 267]. К ним относятся следующие процессы:

1. а) Выбирать и сертифицировать поставщиков;
б) Приобретать основные средства;
в) Приобретать материалы и комплектующие;
г) Приобретать требуемые технологии.
2. а) Разрабатывать и настраивать процесс производства;
б) Разрабатывать график производства;
в) Перемещать материалы и ресурсы;
г) Изготавливать продукт;
д) Упаковывать продукт;
е) Склаживать или хранить продукт
ж) Подготавливать продукт к поставке.
3. а) Поставлять продукт потребителю;
б) Устанавливать продукт;
в) Обеспечивать специальные требования потребителя;
г) Планировать ресурсы для удовлетворения требований по обслуживанию;
д) Обеспечивать обслуживание клиентов.
4. а) Документировать и осуществлять мониторинг статуса заказа;
б) Управлять запасами;
в) Обеспечивать качество продукции;
г) Планировать и выполнять текущий ремонт;
д) Осуществлять мониторинг внешних условий.

Процесс разработки модели начался с построения контекстной диаграммы A0, отражающей деятельность предприятия, направленную на производство продукции и обеспечение производства ресурсами (рисунок 1) [2, с. 133]. В результате декомпозиции диаграммы A0 получено 4 диаграммы (рисунок 2), которые отражают четыре основных процесса при производстве продукции и обеспечении производства ресурсами: A1 «Планировать и получать необходимые ресурсы» (рисунок 3), A2 «Преобразовывать ресурсы в продукты» (рисунок 4); A3 «Поставлять продукт» (рисунок 5); A4 «Управлять процессами производства и поставки» (рисунок 6).

Полученная модель бизнес-процессов производства продукции и обеспечения производства ресурсами, отражает всю сложность протекающих на предприятии процессов, в связи с чем, разработка подобного вида моделей, необходима предприятию для эффективной деятельности.

Представленная модель включает в свой состав все процессы, непосредственно связанные с производством продукции, из-за чего ее разработка является весьма трудоемкой. Именно с этим связана актуальность проблемы ее создания.

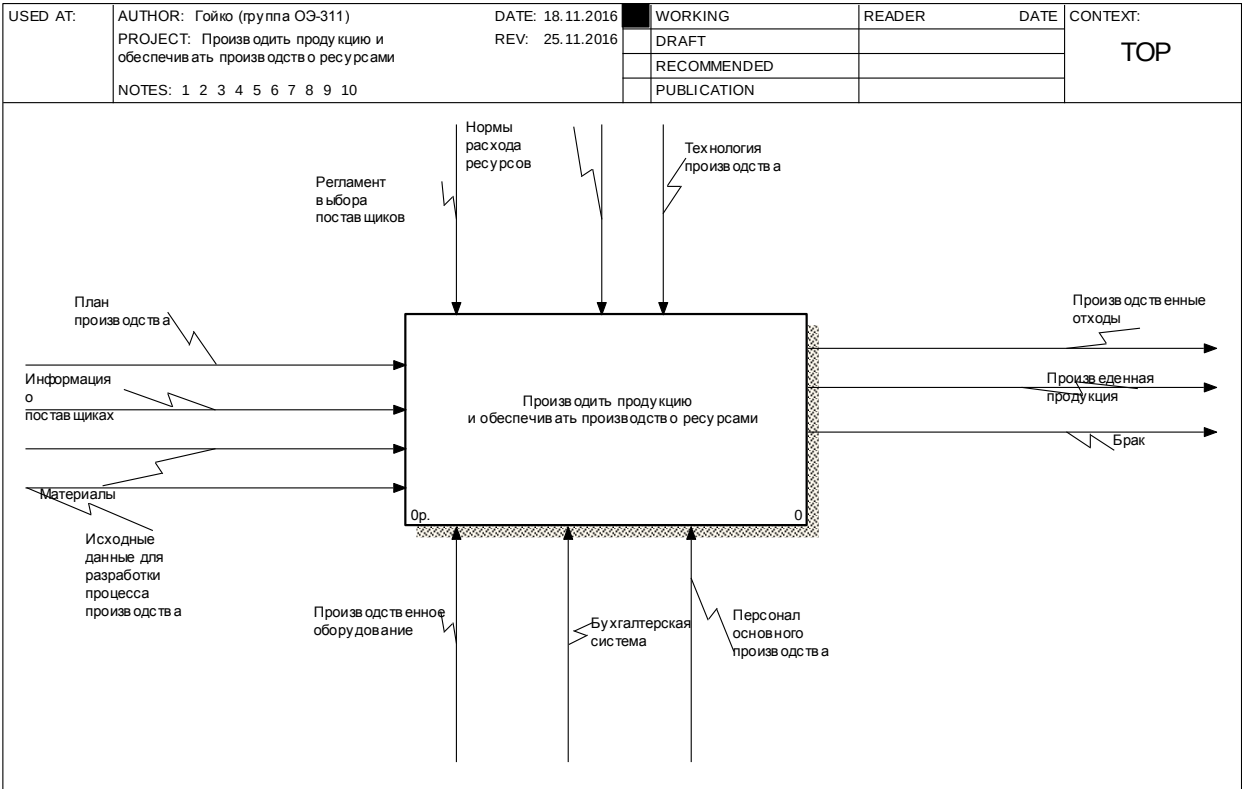


Рисунок 1. Контекстная диаграмма А0 - деятельность, направленная на производство продукции и обеспечение производства ресурсами

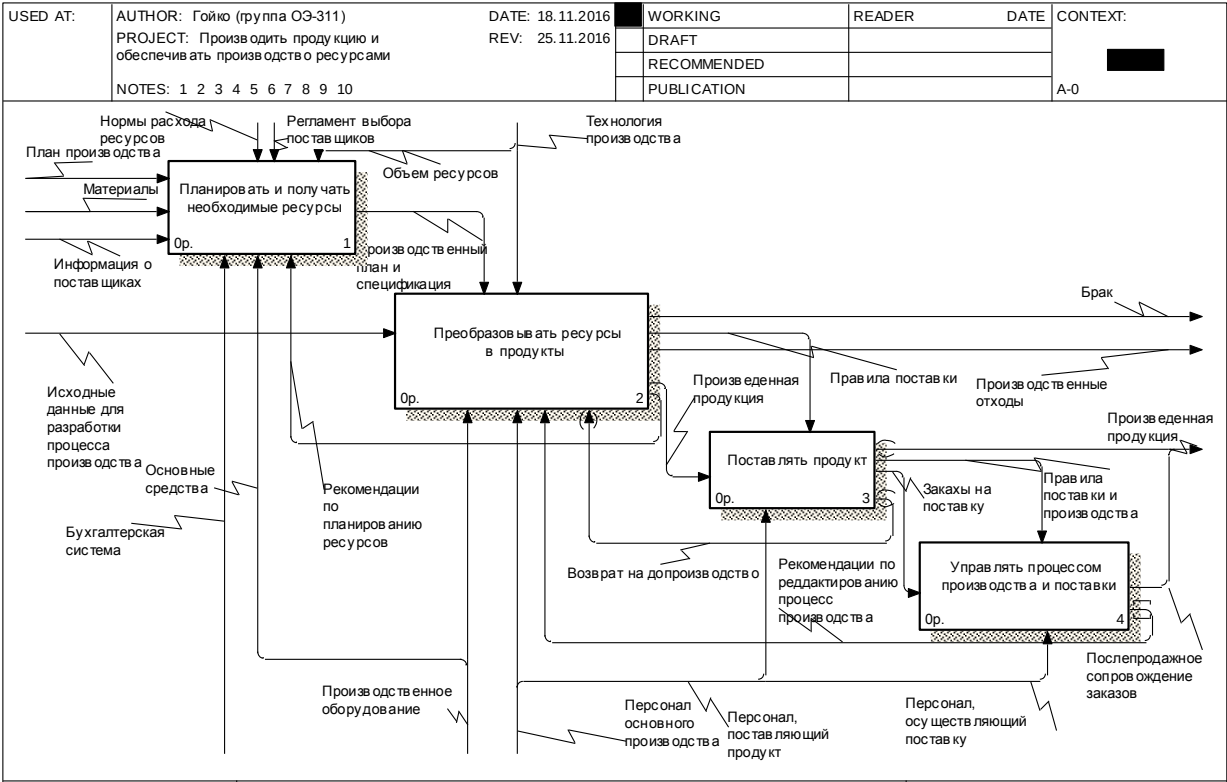


Рисунок 2. Диаграмма А0 бизнес-процессов верхнего уровня

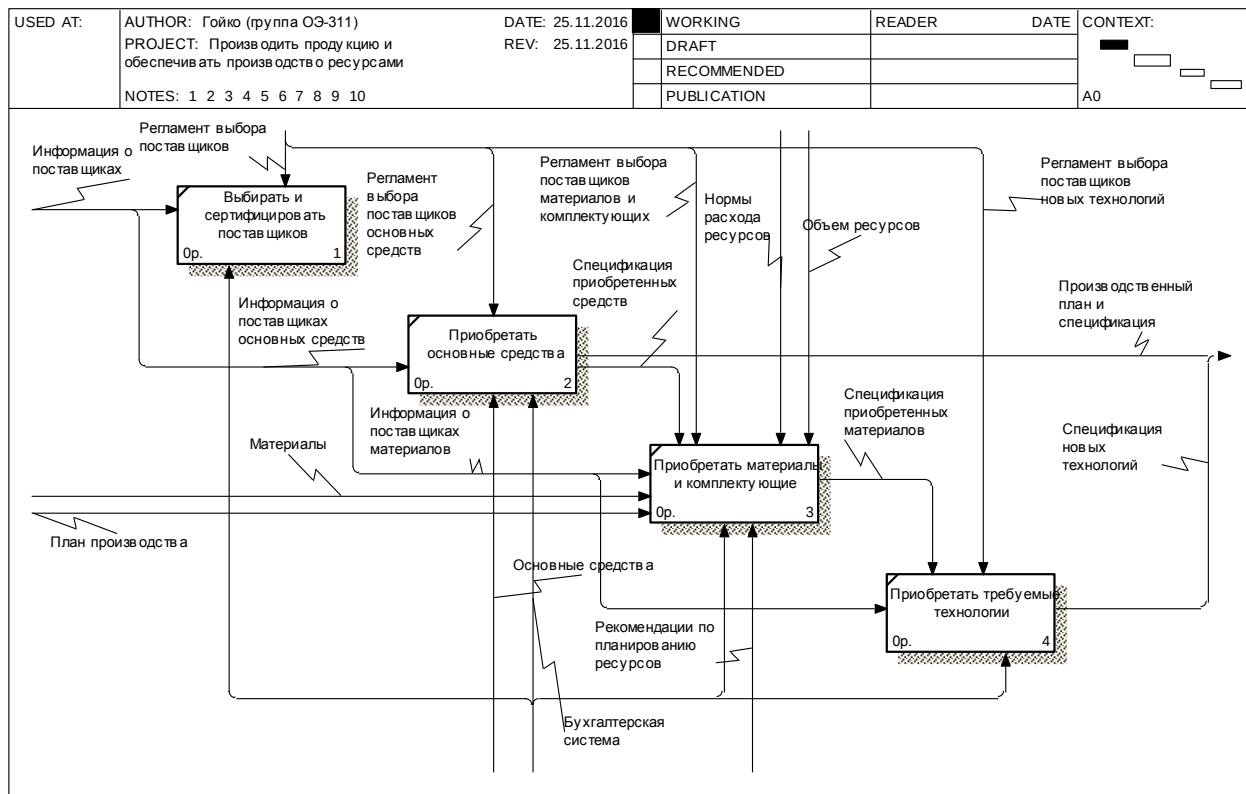


Рисунок 3. Диаграмма A1, показывающая процесс планирования и получения необходимых ресурсов

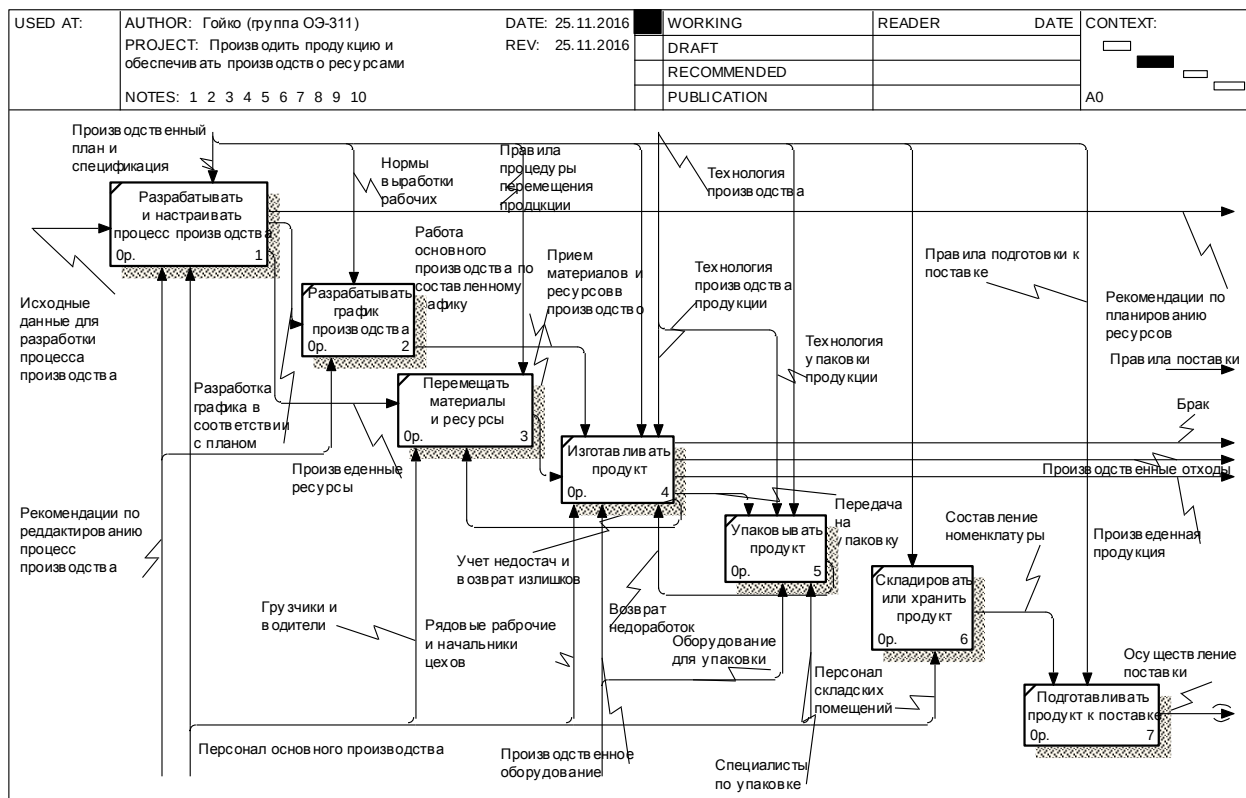


Рисунок 4. Диаграмма A2, показывающая процесс преобразования ресурсов в продукты

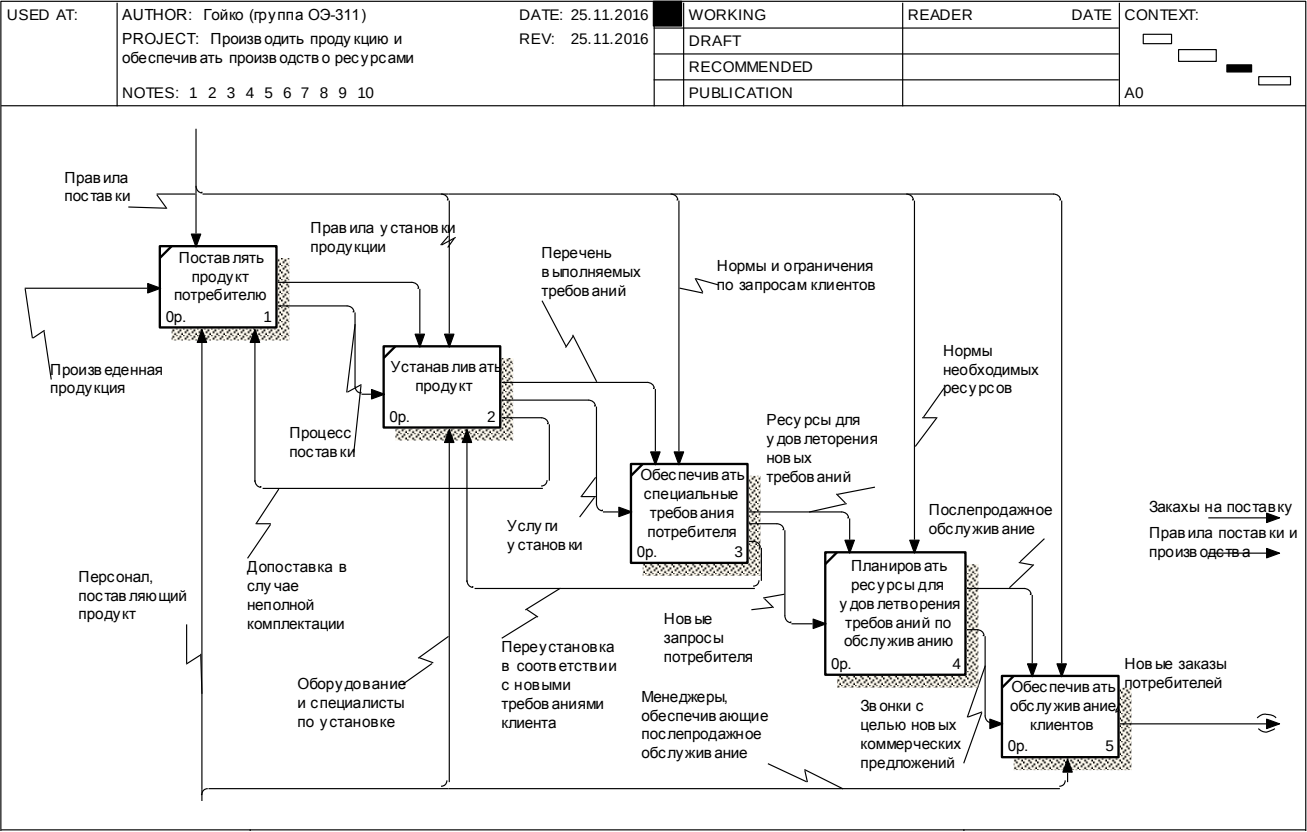


Рисунок 5. Диаграмма А3, показывающая процесс поставки продукции

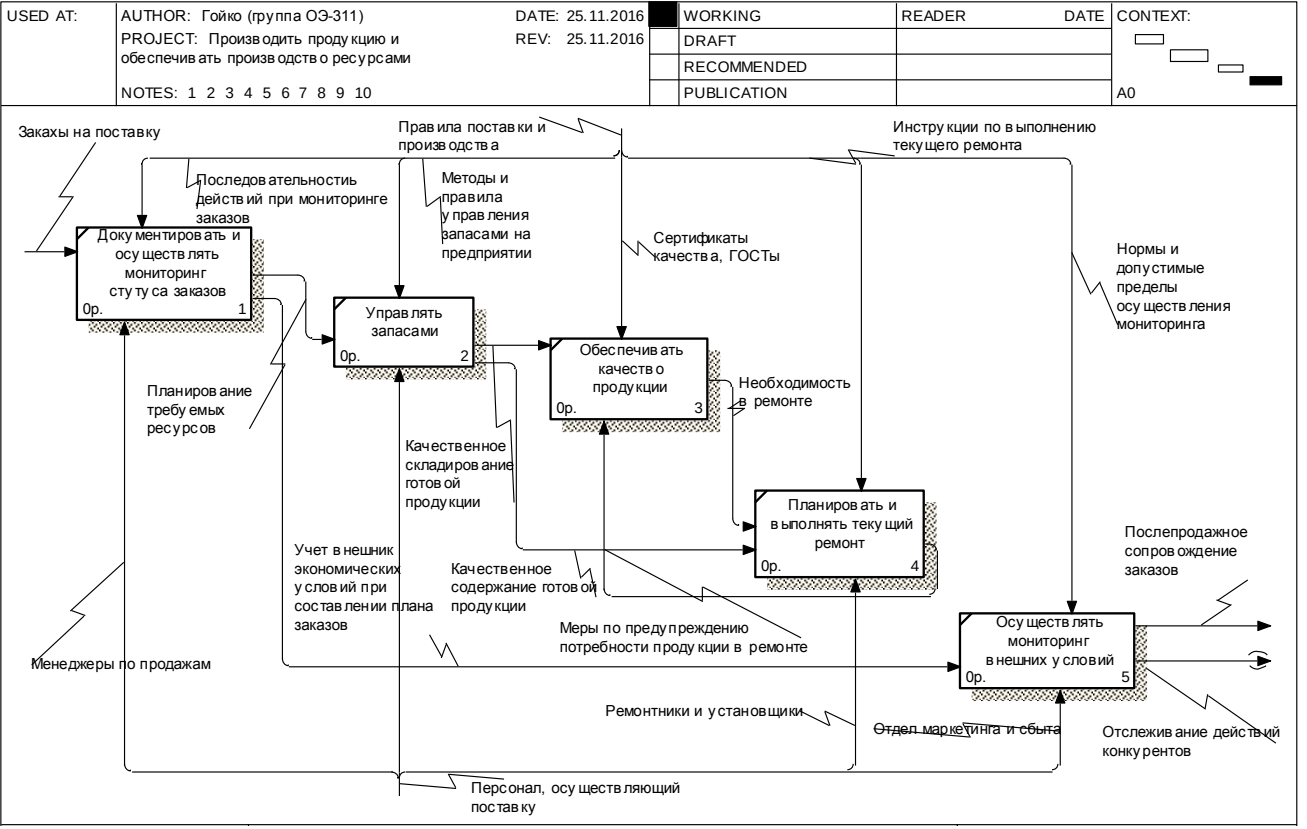


Рисунок 6. Диаграмма А4, показывающая процесс управления производством и поставкой продукции

Список литературы

1. Банзекуливахо Ж.М. Экономика предприятия и организация производства: учебно-методический комплекс. /Ж.М. Банзекуливахо. – Новополюк: ПГУ. – 2012. – 351 с.
 2. Дробышев В.И. Качественное моделирование с AllFussion Process Modeler: учебное пособие. / В.И. Дробышев. – М.: Иванов и Фербер. – 2013. – 384 с.
 3. Макалаков С.В. Процесс моделирования бизнес-процессов с AllFussion Process Modeler. / С.В. Макалаков. – М.: МИФИ. – 2010. – 240 с.
 4. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев//Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
 5. Переверзев, П.П. Моделирование и оптимизация управляющих программ в автоматизированном машиностроительном производстве/П.П. Переверзев//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Машиностроение». -2012. -№ 12. -Вып. 19. -С. 152-157.
 6. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
- Репин В.В. Бизнес-процессы: моделирование, внедрение, управление: практическое пособие. / В.В. Репин. – М.: Иванов и Фербер. – 2013. – 512с.

ГИНИЯТУЛЛИНА А.М., ЗЕМЦОВА Е.М.
Челябинский Государственный Университет
г. Челябинск

GINIYATULLINA A. M., ZEMTSOVA E. M.
Chelyabinsk State University
Chelyabinsk

СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

STRATEGY DIVERSIFICATION

Аннотация

Проблема диверсификации ранее и фактически до сих пор не находила отражения ни в отечественной экономической литературе, ни на практике. Хотя первые теоретические разработки появились еще в 20-х гг. XX в. за рубежом, тем не менее, до сих пор не разработано универсальной концепции, которая бы удовлетворяла потребности большинства предприятий, желающих или вынужденных диверсифицироваться. В нашей стране как практический, так и теоретический опыт в данной сфере не накоплен. Существуют лишь единичные примеры проявлений некоторых форм диверсификации, об успешности которых судить сложно.

Abstract

The diversification problem earlier and actually didn't find reflection neither in domestic economic literature, nor in practice yet. Though the first theoretical developments appeared in the 20th of the 20th century abroad, nevertheless, of not developed universal concept which would satisfy requirements of most the entities wishing or forced to be diversified. In our country both practical, and theoretical experience in this sphere isn't accumulated. There are only single examples of manifestations of some forms of diversification which success it is difficult to judge.

Ключевые слова: диверсификация, экономическая эффективность производства.
Keywords: diversification, economic efficiency of production.

Целью исследования являлось изучение стратегий диверсификации и их применение в работе предприятия. Данная стратегия рассматривалась на примере предприятия АО «НПК Уралвагонзавод».

Диверсификация понимается в двух аспектах. Во-первых, диверсификация – это проникновение фирм в отрасли, не имеющие прямой производственной связи. Во-вторых, диверсификация – это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы [1].

Основной целью диверсификации является обеспечение выживания организации, усиление ее конкурентоспособности и повышение прибыльности. Любая коммерческая фирма старается остаться "на плаву" и соответственно ищет, как этого добиться. Именно диверсификация, поиск новых направлений эффективной деятельности позволяет компании ускорить свое развитие, получить дополнительные доходы и обрести новые конкурентные преимущества.

Выделим шесть альтернативных стратегий диверсификации:

- стратегия внедрения в новые отрасли. Приобретение, создание новой компании и совместное предприятие;
- стратегия родственной диверсификации;
- стратегия неродственной диверсификации;
- стратегия исключения и ликвидации;
- стратегия обновления компании, сокращения и реструктуризации;
 - стратегия многонациональной диверсификации [2].

Первые три пункта определяют пути диверсификации, а последние – стратегии укрепления позиций и улучшения работы уже диверсифицированных компаний.

Из выше перечисленных стратегий на основании проведенного анализа была выбрана стратегия перестройки или сокращения корпорации и реструктуризации портфеля т.к. данная стратегия наиболее подходит для предприятия АО«НПК Уралвагонзавод».

Анализ включал следующее:

1. Swot-анализ предприятия «УралВагонЗавод».

Рассмотрев производственные возможности предприятия «УралВагонЗавод», его слабые и сильные стороны, а также потенциальные возможности и угрозы, исходящие из внешней среды, можно определить стратегию фирмы. Сделанные выводы, на основании матрицы SWOT, приведены в таблице 1.

Таблица 1—Выводы матрицы SWOT

«Сильные стороны и возможности»	«Сильные стороны и угрозы»
1.Выход на новые рынки (в том числе и международные), увеличение ассортимента позволит высокая квалификация персонала и хорошая маркетинговая компания; 2.Повышение квалификации персонала, увеличение контроля качества и неорганизованное поведение конкурентов дадут возможность успеть за ростом рынка.	1.Усиление конкуренции, политика государства, инфляция, санкции и рост налогов, повлияют на постановку стратегических целей; 2.Маркетинговая компания добавит преимуществ в конкуренции.
«Слабые стороны и возможности»	«Слабые стороны и угрозы»
1. Персонал не участвует в принятии решений; 2.Снижение уровня цен и налогообложения при сохранении среднего уровня цен и инфляции позволит получать сверхдоходы.	1.Появление новых конкурентов и высокий уровень цен и инфляция ухудшит конкурентные возможности; 2.Неблагоприятная политика государства может привести к снижению производственной мощности.

Далее был проведен анализ конкретного структурного подразделения (ТЭЦ). Расчеты выполнены на основании сведений предоставленных данным структурным подразделением.

ТЭЦ является производителем энергоресурсов необходимых для жизнедеятельности производства и социальной жизни города и так, как работа ТЭЦ непосредственным образом отражается на экономике предприятия, предлагается практическое решение экономии финансовых средств при эксплуатации ТЭЦ по объединению.

Ранее использовалась система оперативно-диспетчерской связи «Набат» с функциями мини-АТС, предназначенными для обеспечения оперативной, диспетчерской и селекторной связи. Система «Набат» реализовывала различные варианты индивидуальной и групповой телефонной связи по аналоговым и цифровым линиям связи.

Затем была установлена система «Коралл» с функцией микросотовой связи. Она позволяет более оперативно организовать работу в подразделении, обеспечить эффективный обмен информацией, а также сократить непроизводительные расходы времени.

За годы эксплуатации система «Набат» стала нуждаться в модернизации и ремонте части узлов. Но это было невозможно в связи с отсутствием запасных частей, а производитель ушел на современную платформу и поддержанием устаревшего оборудования не занимается. Минусом «Набат» так же является жесткая привязка программного обеспечения к оборудованию и невозможности изменения конфигурации самостоятельно.

Предлагаем объединить «Набат» и «Коралл» в единую систему на платформе «Коралл». Данная система предусматривает выполнение тех же функции, что описаны выше, но более качественно.

В отличие от предыдущего оборудования, система «Коралл» обладает большей функциональностью и адаптацией к использованию в нестандартных условиях промышленного производства и позволяет менять конфигурацию, по требованию абонента.

Еще одной важной особенностью данной системы является безопасность для здоровья т.к. сводится к минимуму электромагнитное излучение. Благодаря качеству связи можно избежать множества аварий при ведении работ.

Как было сказано выше, оборудование «Коралл» устанавливается для повышения эффективности управления производством и повышения безопасности при ведении работ, а также предупреждения аварий за счет четкого руководства и своевременного вызова на место чрезвычайной ситуации специалистов.

Таким образом, под экономической эффективностью производства следует понимать степень повышения производительности труда.

При расчете экономической эффективности в нашем случае используются следующие показатели:

- сокращение рабочего времени на поиск нужного сотрудника;
- сокращение времени простоя оборудования;
- увеличение объема товарооборота продукции ТЭЦ.

В ходе расчета экономической эффективности была выявлена существенная экономия рабочего времени как за полгода, так и за год. Экономия затрат рабочего времени составляет 35922 руб./год.

Далее было рассмотрено сравнение затрат по пару и электроэнергии при авариях. Экономия по пару составляет 989 101 руб./год. Экономия по электроэнергии составляет 1 075 200 руб./год. Совокупная экономия составляет 2 064 301 руб./год.

Таким образом, в результате использования системы «Коралл» можно говорить о следующем:

- эффективное использование рабочего времени работников за счет мобильности будет составлять 35 922 руб./ год, или 58,25 час/год на 1 работника;
- экономия в результате быстрого устранения аварийных ситуаций в среднем составляет 3 265 023 руб./ год;
- увеличение товарооборота продукции ТЭЦ в 15 раз;
- срок окупаемости данного оборудования составляет 2 года 9 мес.

Итак, на основе проведенных исследований можно сказать, что благодаря улучшению внутренней связи в любой момент можно будет связываться с нужным вам сотрудником, что позволит быстрее принимать срочные решения, и сведет любые задержки к минимуму. Сотрудники ТЭЦ получают возможность более эффективно использовать рабочее время.

В ходе проведенных анализов на предприятии, «Уралвагонзавод» можно сказать, что стратегия перестройки или сокращения корпорации и реструктуризации портфеля является оптимальным решением для данного предприятия.

Предприятие «Уралвагонзавод» нуждалось в объединении оборудования «Набат» и «Коралл» в единую систему на платформе «Коралл», в связи с сокращением производительности труда на предприятии, из-за некачественной оперативной, диспетчерской и селекторной связи.

Но в результате применения стратегии перестройки или сокращения корпорации и реструктуризации портфеля на предприятии «Уралвагонзавод» производительность труда заметно возросла, что привело к повышению эффективности управления производством, устранению аварийных ситуаций, а также к росту прибыли.

Список литературы

1. Аронов А. М., Петров А. Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития. – СПб. : Лениздат, 2000
2. Цепкова Д.Д., Земцова Е.М. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития в новых экономических условиях: взгляд молодых исследователей Материалы и доклады Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Е.П. Велихова . 2016. С. 415-420.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕД- ПРИЯТИИ MODELING OF ACCOUNTANCY PROCESSES

Аннотация

Осуществление бухгалтерского учета – обязательный элемент хозяйственной деятельности любого предприятия. Данные бухгалтерского учета являются основой анализа эффективности и устойчивости деятельности предприятия. Именно поэтому бухгалтерский учет нуждается в строгой последовательности осуществления, а каждый процесс в его регламентации. В данной статье предложена модель процессов ведения бухгалтерского учета, в частности процессы учета имущества и обязательств.

Abstract

Implementation of accounting - an indispensable element of economic activity of any enterprise. Accounting data are the basis of the analysis of the effectiveness and sustainability of the enterprise. That is why accounting requires strict implementation of the order, and every process in its regulation. This paper proposes a model of the processes of accounting, in particular the processes of accounting of assets and liabilities.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, ведение бухгалтерского учета.

Keywords: business process, model, accountancy.

На сегодняшний день бухгалтерский учет является основным источником осуществления управленческого учета и принятия управленческих решений. Именно поэтому последовательное и качественное ведение бухгалтерского учета значительно повышает эффективность последующего управления ресурсами предприятия.

На текущий момент ведение бухгалтерского учета строго регламентируется законодательством, нормативными актами и учетной политикой самого предприятия. Однако существующая нормативная база, применяющаяся на территории РФ, содержит множество противоречий и не объясняет возникновение спорных ситуаций при осуществлении бухгалтерского учета. Особое место занимает ведение аналитического учета, поскольку оно позволяет сформировать качественную и информативную картину как для внутренних, так и для внешних пользователей информации.

Из-за достаточно большого количества работ, происходящих при осуществлении бухгалтерского учета на предприятии, существует необходимость в создании модели, отражающей все операции учета имущества и обязательств организации. Все процессы, связанные с осуществлением учета на предприятии являются неотъемлемой частью работы. Взаимодействие всех этих процессов носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [4].

Для разработки модели была выбрана нотация IDEF0. Создание модели началось с разработки контекстной диаграммы A0 (рис.1). После её декомпозиции получилась диаграмма A0, которая отражает важнейшие процессы бухгалтерского учета на предприятии (рис.2). Модель осуществления бухгалтерского учета на предприятии разделена на 6 общих блоков:

- учет готовой продукции;
- учёт затрат на социальную сферу;
- учет ОС и МБП
- учет трудозатрат, расчетов с персоналом;
- финансовый учет;

– налоговый учет.

Целью такой системы является отражение и упорядочение процессов, происходящих при ведении бухгалтерского учета на предприятии, а так же организация всех элементов в единое целое.

Каждый блок модели делится на подблоки, отражающие последовательность работ и процессов, применяющихся для достижения целей бухгалтерского учета, которыми являются формирование бухгалтерской и финансовой отчетности. Например, декомпозиция блока «Финансовый учет» привела к результату, показанному на рисунке 3.

Системный анализ позволяет комплексно изучить деятельность предприятия, для его проведения необходимо представить такую модель, которая бы учитывала все внутренние и внешние факторы, которые влияют на процесс хозяйственной деятельности. Модель соблюдает принцип простоты и функциональности. В систему включены только те компоненты, которые являются существенными по отношению к целям анализа. Такая модель рассматривает структуру системы и её функции, с учётом приоритетности функций над этой структурой.

Модель так же имеет взаимосвязь с внешней средой. Организация получает из внешней среды первичную документацию, которая возникает на основе осуществления хозяйственной деятельности предприятием. Эти компоненты называются входами и отражены в модели.

В ходе своей деятельности сотрудники бухгалтерии обрабатывают эти входы, преобразовывая их в данные бухгалтерского учета. В свою очередь, уже преобразованные входы, являются выходами предприятия, которые она формирует для окружающей среды.

Внутренняя среда организации – это та часть общей среды, находящаяся в пределах фирмы. Она оказывает стабильное и прямое воздействие на функционирование компании. Все внутренние факторы взаимосвязаны. В системе они являются механизмами.

Модель управления бухгалтерским учетом позволяет упорядочить и наглядно изучить все процессы бухгалтерского учета, происходящие на предприятии. Без модели управления бухгалтерским учетом сложно разглядеть все взаимосвязи, возникающие в процессе его осуществления. Она нацелена на грамотное осуществление процессов учета, обеспечивающее формирование достоверной бухгалтерской информации. Благодаря такой модели увеличивается степень ее понимания и упрощается поиск возможных путей решения у специалистов и экспертов, участвующих в исследовании проблемы.

Несмотря на все плюсы применения модели управления бухгалтерским учетом на предприятии, такая модель имеет и существенные минусы. Несмотря на то, что ведение бухгалтерского учета строго регламентируется законодательством, каждая организация вправе создавать собственную систему учета на основе норм, отраженных в учетной политике. Поэтому, для создания качественной и эффективной модели необходим, прежде всего, индивидуальный подход и учет особенностей хозяйственной деятельности конкретного предприятия.

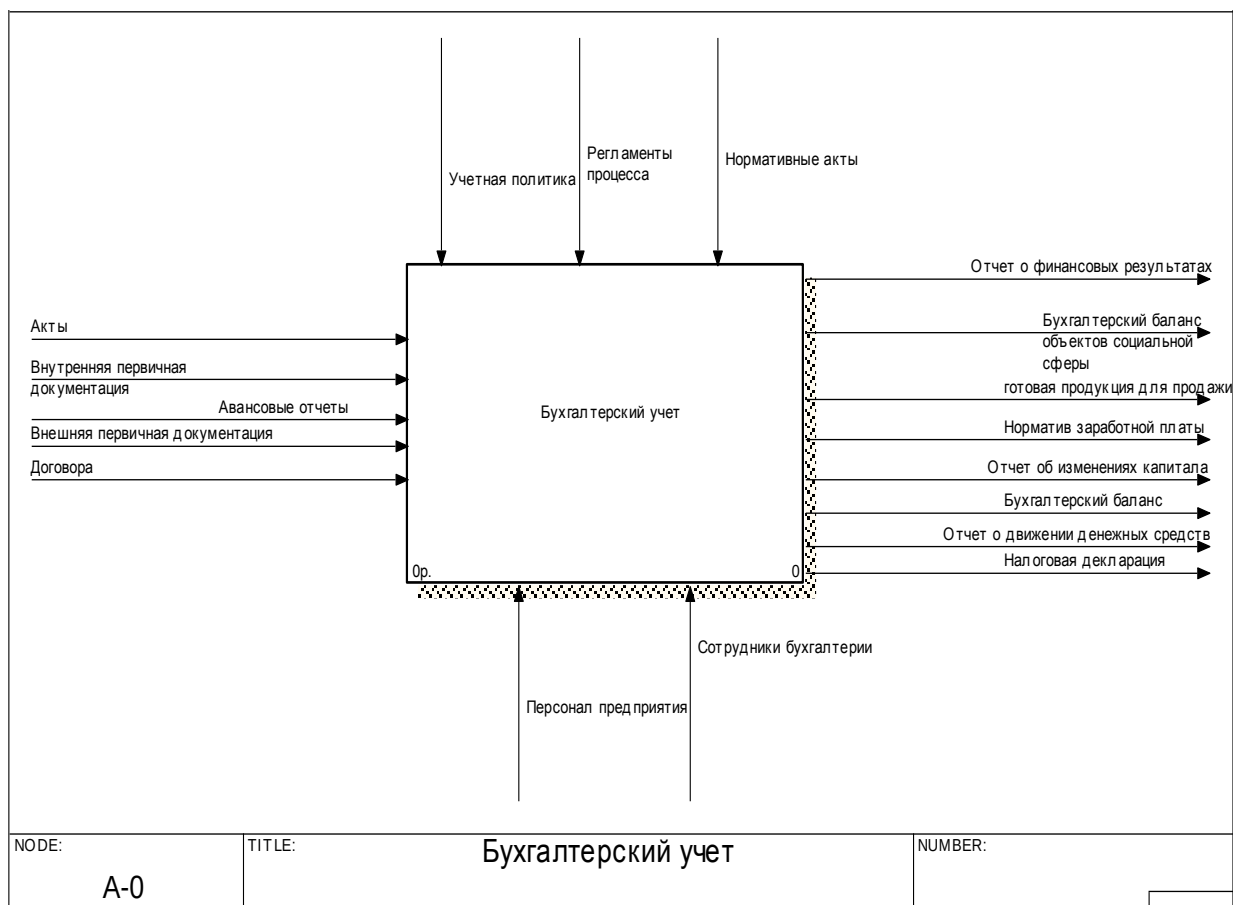


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма А0 управления бухгалтерским учетом

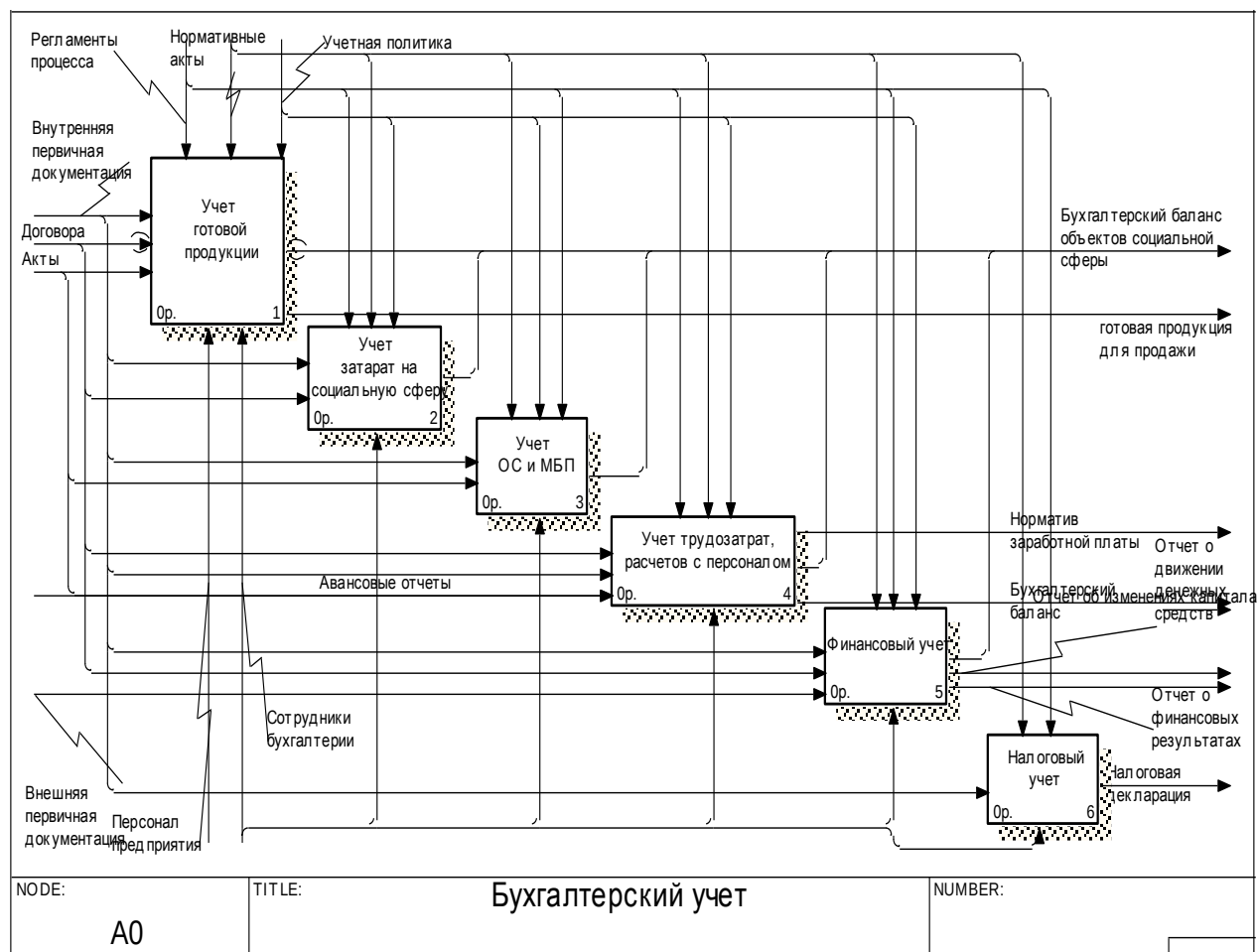


Рисунок 2 – Декомпозиция диаграммы A0

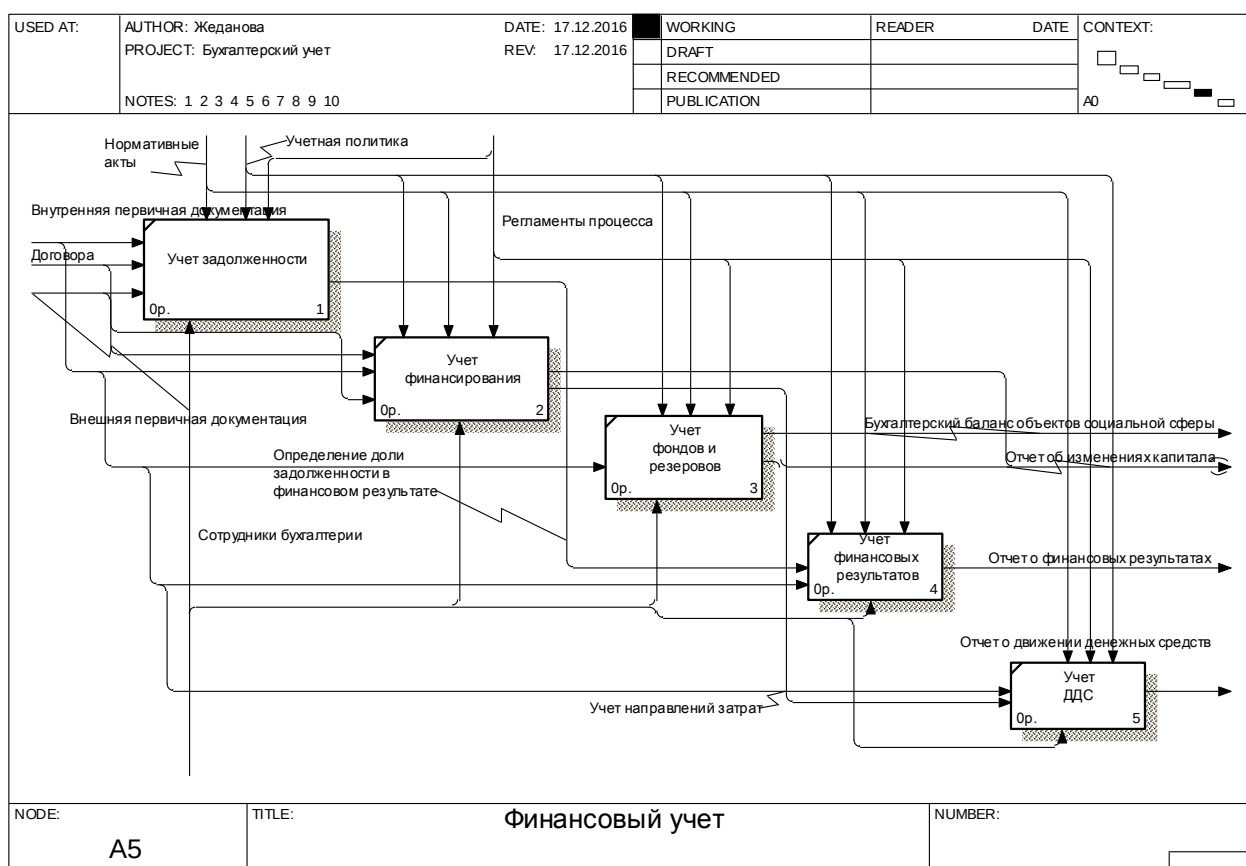


Рисунок 3 – Декомпозиция блока «Финансовый учет»

Список литературы.

1. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский учет. / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина – М.: Рид Групп, 2011. – 608 с.
2. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий). – М.: Кнорус, 2010. – 606 с.
3. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М.: Проспект, 2010. – 560 с.
4. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: Учебник для студентов вузов / И.Н. Дрогобыцкий. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 423 с.
5. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев //Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
6. Переверзев, П.П. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг /П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков //Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127
7. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
8. Сорокин М.А. Бухгалтерский управленческий учет инвестиций в форме капитальных вложений // Проблемы учета и финансов. - 2011. - № 2. - С. 18 – 21.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РОССИИ

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF FINANCIAL RESULTS FOR THE EXAMPLE OF RUSSIAN SAVINGS

Аннотация

В данной статье рассмотрена связь между ежемесячным объемом вкладов и выручкой. На основе этих данных рассчитаны коэффициенты корреляции и детерминации, сделан вывод и предложены пути повышения связи между вкладами и выручкой банка.

Abstract

In this article, the relationship between the amount of the monthly contributions and revenues. On the basis of these data are calculated correlation coefficients and determination, draw conclusions and propose ways to improve the links between the contributions and the proceeds of the bank.

Ключевые слова: Сбербанк России; объем вкладов; выручка; коэффициент корреляции; коэффициент детерминации.

Keywords: Sberbank of Russia; the volume of deposits; revenue; correlation coefficient; the coefficient of determination.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в кризисный период для повышения эффективности работы банка и, как следствие, прибыли необходимо исследовать каждый показатель, приносящий доход банку по отдельности.

Целью работы является анализ динамики финансовых результатов на примере Сбербанка России.

Сбербанк России был основан в 1841 году от Московских сберегательных касс при Московской и Петербургской сохранных казнях по Указу императора России Николая I и до наших дней. На данный момент Сбербанк является одним из крупнейших финансовых институтов в России. Сегодня это современный и универсальный банк, предлагающий различный спектр финансовых услуг для всех групп клиентов. Далее рассмотрим зависимость объема прибыли от объема вкладов в месяц.

Таблица 1 — Исходные данные, млн. руб.

№ п/п	Объем вкладов (X)	Прибыль (Y)	X^2	Y^2	XY
1	6,105	39,263	37,271	1541,583	239,7
2	6,103	31,637	37,246	1000,899	193,08
3	6,172	6,821	38,093	46,526	42,099
4	6,12	9,934	37,454	98,684	60,796
5	6,18	12,982	38,192	168,532	80,228
6	6,153	15,534	37,859	241,305	95,58
7	6,162	18,641	37,97	347,486	114,865
8	6,222	22,207	38,713	493,15	138,171
9	6,245	25,258	39	637,966	157,736
10	6,259	28,669	39,175	821,911	179,439
11	6,339	29,393	40,182	863,948	186,322

12	6,417	29,499	41,177	870,191	189,295
13	6,451	30,57	41,615	934,524	197,207
14	6,733	30,087	45,333	905,227	202,575
15	6,651	11,271	44,235	127,035	74,963
16	6,724	26,319	45,212	692,689	176,968
17	6,744	48,796	45,481	2381,049	329,08
18	6,886	59,449	47,416	3534,183	409,365
19	7,058	81,583	49,815	6655,785	575,812
20	7,271	92,474	52,867	8551,44	672,378
21	7,592	11,204	57,638	125,529	85,06
22	7,675	11,443	58,905	130,942	87,825
23	7,704	17,834	59,351	318,051	137,393
24	7,831	20,241	61,324	409,698	158,5
Сумма	159,797	711,109	1071,535	31898,345	4784,455
Среднее	6,658	29,629	44,647	1329,097	199,352

Корреляционная зависимость (коэффициент корреляции) представляется только в средних величинах и выражает числовое соотношение между ними в виде тенденции к возрастанию или убыванию показателя Y при возрастании или убывании фактора X. Коэффициент корреляции рассчитывается по формуле:

$$r_{yx} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{\sqrt{\overline{x^2} - (\bar{x})^2 * \overline{y^2} - (\bar{y})^2}} \quad (1)$$

$$r_{yx} = \frac{199,352 - 6,658 * 29,629}{\sqrt{44,64 - 44,222 * 1329,09 - (29,629)^2}} = 0,152$$

Далее рассчитаем критерий Стьюдента (t-распределение), который используется для проверки нулевой гипотезы. Расчетное значение критерия Стьюдента определяется по формуле:

$$t_{\text{расчетное}} = \frac{r_{yx} \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-(r_{yx})^2}} \quad (2), \text{ где}$$

r_{yx} — корреляционное значение

n — объем выборки

$$t_{\text{расчетное}} = \frac{0,151 * \sqrt{22}}{\sqrt{1-(0,151)^2}} = 0,723$$

2,074 — табличное значение критерия Стьюдента.

Далее будет произведен расчет коэффициента детерминации, который показывает долю вклада фактора X в вариацию показателя Y. Коэффициент детерминации рассчитывается путем возведения в квадрат корреляционного значения:

$$R^2 = r_{yx}^2 \quad (3)$$

$$R^2 = 0,151^2 = 0,022$$

Выводы: объем вкладов физических и юридических лиц оказывает слабое влияние на прибыль банка, в соответствии со шкалой Чеддока, где $r_{yx} = 0,151$. Критерий Стьюдента составляет 0,723 при $p=0,05$, значение, указанное в таблице: 2,074, т.к. рассчитанное значение меньше табличного, это означает, что значения статистически незначимы. Рассчитанный коэффициент детерминации показывает, что объем вкладов в прибыль каждый месяц составляет 2,28%, 97,2% приходится на другие банковские операции.

Одним из существенных минусов вкладов в Сбербанке является низкий процент вкладу по сравнению с другими коммерческими банками.

Подводя итоги, можно сказать, что одним из существенных минусов Сбербанка является низкая процентная ставка по вкладам. Небольшим преимуществом можно отметить, что этот банк является надежным среди российских коммерческих банков, однако при открытии вклада это преимущество не учитывается, поскольку при отзывании лицензии у банка, с более высокой процентной ставкой вкладчикам возвращают сумму вклада и процент, ранее оговоренный в договоре.

Для того, чтобы увеличить количество вкладов Сбербанку необходимо увеличить процентную ставку по вкладам как для юридических, так и для физических лиц. Со стороны государства необходимо внести изменения в гражданский кодекс России, при которых всю ответственность за вклад нес бы вкладчик при отзывании лицензии у банка.

Список литературы

1. Эконометрика: Учебник: Под ред. И. И. Елисеевой Год издания: 2013 Издательство: М.: Финансы и статистика, 344с.
2. Официальный сайт Сбербанка России — (дата обращения: 22.01.2017)

ЗИННАТУЛЛИН И.В., ПОСТОВАЛОВА И.П.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ZINNATULLIN I.V., POSTOVALOVA I.P.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МАТРИЧНАЯ АЛГЕБРА В ЭКОНОМИКЕ

MATRIX ALGEBRA IN THE ECONOMY

Аннотация

В данной статье представлена роль матричной алгебры в экономике. Показаны различные способы и примеры решения экономических задач с помощью матриц.

Abstract

This article presents the role of matrix algebra in the economy. Showing examples of various methods and solutions to economic problems with the help of matrices.

Ключевые слова: матричная алгебра в экономике, матричный метод, линейная алгебра.

Keywords: matrix algebra in the economy, the matrix method, linear algebra.

На сегодняшний день в экономике используется много математических методов, которые были разработаны еще в прошлом веке. Применение линейной алгебры позволило в разы упростить решение многих экономических задач.

Матричный метод является одним из самых главных методов решения экономических задач. На сегодняшний день этот способ очень актуален, так как он позволяет в достаточно простой и доступной форме отображать разного рода экономические процессы, дает возможность решать сложные задачи. Также с помощью матриц можно с минимальным количеством затрат времени и труда обработать, проанализировать большой статистический материал, базы данных, которые характеризуют особенности и структуру социально-экономического комплекса.

Для начала следует выяснить, что же такое матрица? Матрица – это прямоугольная таблица, которая представляет собой совокупность строк и столбцов. Размером матрицы является величина $m \times n$, где m – число строк, а соответственно n – число столбцов [1.с. 94].

С помощью матриц удобно описывать различные экономические закономерности.

К примеру, ниже дана таблица 1 служебных автомобилей, у которых средняя розничная цена (условная единица) зависит от срока службы.

Таблица 1 – Зависимость цены от срока службы

Срок службы автомобиля (годы)	Цена в 2015 году	Цена в 2016 году	Цена в 2017 году
1	100340	200570	273450
2	80760	170659	250964
3	67008	134905	240999
4	50321	120900	228322

Данную таблицу можно записать в виде матрицы следующим образом:

$$A = \begin{pmatrix} 100340 & 200570 & 273450 \\ 80760 & 170659 & 250964 \\ 67008 & 134905 & 240999 \\ 50321 & 120900 & 228322 \end{pmatrix}$$

Мы видим, что содержательное значение каждого показателя определяется его местом в матрице. Например, число 228322 во четвертой строке третьего столбца представляет собой цену автомобиля, прослужившего 2 года, в 2017 году, а число 50321 в первой строке первого столбца показывает цену авто, прослужившего 4 года, в 2015 году. Аналогичным образом находим, что все числа, записанные в строках, характеризуют цены автомобилей, прослуживших одинаковый срок в различные годы, а числа в столбцах – это цены автомобилей разного срока службы в определенном году.

Также давайте рассмотрим ещё несколько задач и их решение матричным методом.

Задача №1. В три разных магазина завозят дважды в месяц одинаковое количество диванов, кресел, тумбочек. В первый – по 10 диванов, 6 кресел, 8 тумбочек, во второй – по 5 диванов, 7 кресел, 10 тумбочек, в третий – по 2 дивана, 3 кресла и 5 тумбочек. Во всех магазинах устанавливали одинаковые цены и меняли их в связи с завозами. Найти суммарные месячные выручки, если в магазинах все распродали, и матрица цен выглядит так:

$$P = \begin{pmatrix} 7 & 8 \\ 4 & 5 \\ 3 & 2 \end{pmatrix} \text{ (цены указаны в тыс. рублях)}$$

Решение: Для начала найдем матрицу поступлений товаров:

$$A = \begin{pmatrix} 10 & 6 & 8 \\ 5 & 7 & 10 \\ 2 & 3 & 5 \end{pmatrix}$$

Далее найдем суммарные выручки, для этого матрицу A умножим на матрицу P . При умножении матрицы размером $(m \times k)$ на матрицу с размером $(k \times n)$ результирующая матрица будет иметь размер $(m \times n)$:

$$C = \begin{pmatrix} 10 & 6 & 8 \\ 5 & 7 & 10 \\ 2 & 3 & 5 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 7 & 8 \\ 4 & 5 \\ 3 & 2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 118 & 126 \\ 93 & 95 \\ 41 & 41 \end{pmatrix}$$

Умножение матриц легко осуществить в Excel с помощью встроенной функции МУМНОЖ (рисунок 1). Для этого необходимо выполнить следующую последовательность операций.

1. В диапазон ячеек A2:C4 введем матрицу A , а в диапазон E2:F4 – матрицу P .
2. Выделяем диапазон H2:I4.
3. Вызовем Мастер функций, выберем функцию МУМНОЖ.
4. После ввода адресов матриц A и P (A2:C4 и E2:F4) на втором шаге Мастера функций завершим выполнение операции щелчком мыши в строке формул и нажатием комбинации клавиш Ctrl+Shift+Enter.

H2		fx {=МУМНОЖ(A2:C4;E2:F4)}							
	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Матрица A				Матрица P			Произведение A и P	
2	10	6	8		7	8		118	126
3	5	7	10		4	5		93	95
4	2	3	5		3	2		41	41

Рисунок 1 – Вычисление произведения матриц

Задача № 2. Поступление товаров на первый склад описывается матрицей:

$$A = \begin{pmatrix} 16 & 20 & 100 \\ 30 & 19 & 50 \\ 26 & 34 & 82 \end{pmatrix}$$

А поступление товаров на второй склад описывается матрицей:

$$B = \begin{pmatrix} 110 & 32 & 49 \\ 28 & 25 & 75 \\ 37 & 16 & 86 \end{pmatrix}$$

Найдите суммарный завоз товаров на склады; годовой завоз на склады, если по договору, производится ежемесячный завоз одинаковых партий товаров.

Решение: Сначала найдем суммарный завоз, сложив матрицы A и B:

$$A + B = \begin{pmatrix} 16 & 20 & 100 \\ 30 & 19 & 50 \\ 26 & 34 & 82 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 110 & 32 & 49 \\ 28 & 25 & 75 \\ 37 & 16 & 86 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 126 & 52 & 149 \\ 58 & 44 & 125 \\ 63 & 50 & 168 \end{pmatrix}$$

Теперь найдем годовой завоз, с учетом ежемесячного завоза товаров, для этого суммарный завоз умножим на 12 (количество месяцев в году):

$$12(A + B) = 12 * \begin{pmatrix} 126 & 52 & 149 \\ 58 & 44 & 125 \\ 63 & 50 & 168 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1512 & 624 & 1788 \\ 696 & 528 & 1500 \\ 756 & 600 & 2016 \end{pmatrix}$$

Итак, мы нашли суммарный завоз товаров на склады.

Задача №3. По заказу с завода в магазин доставили товары, поступление которых описывается матрицей:

$$A = \begin{pmatrix} 1500 & 756 & 1234 \\ 864 & 1490 & 542 \\ 1681 & 438 & 981 \end{pmatrix}$$

Но, к сожалению, данные товары не пользуются спросом. Нужно найти количество товаров, оставшихся на складе, если количество купленных товаров описывается матрицей:

$$B = \begin{pmatrix} 1272 & 426 & 899 \\ 141 & 1360 & 413 \\ 945 & 390 & 867 \end{pmatrix}$$

Решение: Чтобы решить данную задачу, нам просто следует найти разность этих двух матриц, для этого из матрицы A вычтем матрицу B:

$$\begin{pmatrix} 1500 & 756 & 1234 \\ 864 & 1490 & 542 \\ 1681 & 438 & 981 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} 1272 & 426 & 899 \\ 141 & 1360 & 413 \\ 945 & 390 & 867 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 228 & 330 & 335 \\ 723 & 130 & 129 \\ 736 & 48 & 114 \end{pmatrix}$$

Подобным образом мы нашли количество товаров, оставшихся на складе.

Говоря о роли матрицы в экономике, следует вспомнить про Нобелевскую премию за модель межотраслевой экономики Леонтьева и про модель международной торговли (или линейную модель обмена). Они также основаны на матричной алгебре и используют аппарат матричного анализа.

Рассмотрим задачу №4 по модели Леонтьева.

В таблице 2 приведены коэффициенты прямых затрат и конечная продукция отраслей на плановый период.

Таблица 2 – Исходные данные по модели Леонтьева, усл. ден. ед.

Отрасль		Потребление		Конечный продукт
		Промышленность	Сельское хозяйство	
Производство	Промышленность	0,3	0,2	300
	Сельское хозяйство	0,15	0,1	100

Необходимо найти: плановые объёмы валовой продукции отраслей, межотраслевые поставки, чистую продукцию отраслей.

Решение: 1. Для начала нам следует выписать матрицу коэффициентов прямых затрат A и вектор конечной продукции Y:

$$A = \begin{pmatrix} 0.3 & 0.2 \\ 0.15 & 0.1 \end{pmatrix}; Y = \begin{pmatrix} 300 \\ 100 \end{pmatrix}$$

Стоит отметить, что матрица A продуктивна, так как её элементы положительны и сумма элементов в каждом столбце меньше единицы.

2. Найдем матрицу:

$$E - A = \begin{pmatrix} 1 - 0.3 & 0 - 0.2 \\ 0 - 0.15 & 1 - 0.1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.7 & -0.2 \\ -0.15 & 0.9 \end{pmatrix}$$

Матрица полных затрат будет выглядеть таким образом:

$$S = (E - A)^{-1} = \begin{pmatrix} 1.5 & 0.33 \\ 0.25 & 1.17 \end{pmatrix}.$$

3. По формуле $X = (E - A)^{-1} \cdot Y = SY$ найдем вектор валового продукта X :

$$X = \begin{pmatrix} 1.5 & 0.33 \\ 0.25 & 1.17 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 300 \\ 100 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 483 \\ 192 \end{pmatrix}.$$

4. Межотраслевые поставки x_{ij} найдём по формуле $x_{ij} = a_{ij} * x_j$

$$x_{11} = a_{11} * x_1 = 0,3 \cdot 483 = 144,9;$$

$$x_{12} = 0,2 \cdot 192 = 38,4;$$

$$x_{21} = 0,15 \cdot 483 = 72,45;$$

$$x_{22} = 0,1 \cdot 192 = 19,2.$$

5. Тогда чистая продукция промышленности будет равна:

$$483 - 144,9 - 72,45 = 265,65$$

Чистая продукция сельского хозяйства: $192 - 38,4 - 19,2 = 134,4$.

Эту же задачу межотраслевого баланса можно решить в Microsoft Excel с помощью встроенных функций, предназначенных для работы с матрицами: МУМНОЖ, ТРАНСП, МОБР и МОПРЕД, осуществляющих умножение, транспонирование матриц, вычисляющих обратные матрицы и определитель матрицы.

Одна из таких реализаций в Excel представлена в [2]. Данная работа демонстрирует то, что «имея незначительные навыки работы с Microsoft Excel можно без труда выполнить расчет межотраслевого баланса и по большому количеству отраслей».

Модель международной торговли также активно используется в экономическом процессе, а именно – для установления баланса международной торговли.

В работе [3] показано, что баланс в международной торговле достигается тогда, когда собственное значение структурной матрицы международной торговли равно единице, а вектор национальных доходов торгующих стран является собственным вектором, соответствующим этому единичному собственному значению. Для нахождения этого вектора в данной работе представлен метод сведения модели международной торговли к задаче линейного программирования и реализации его в среде Excel.

Список использованных источников

1. Кремер Н.Ш. Математика для экономистов: от Арифметики до Эконометрики: учеб.-справ. пособие для бакалавров / под ред. Н.Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 685 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.

2. Саламатова Е.В. Модель Леонтьева и пример её реализации в Excel / Е.В. Саламатова, И.П. Постовалова // Современное общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск: Фотохудожник, 2015. – С. 266-270.

3. Холин Е.И. Число и вектор Фробениуса в экономико-математической модели международной торговли / Е.И. Холин, И.П. Постовалова // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск: Фотохудожник, 2016. – С. 184-188.

КОЛЕСНИЧЕНКО Ю. А., ЗЕМЦОВА Е.М.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOLESNICHENKO J. A., ZEMTSOWA E.M.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОЕ СГЛАЖИВАНИЕ ВО ВРЕМЕННЫХ РЯДАХ EXPONENTIAL SMOOTHING IN TIME SERIES

Аннотация

В данной статье дан краткий обзор основ исследования моделирования временных рядов. Также рассмотрели пример расчета **методом экспоненциального сглаживания**.

Abstract

This article gives a brief overview of the basics of modeling time-series studies. It is also considered an example of the calculation method of exponential smoothing.

Ключевые слова: экспоненциальное сглаживание, рекуррентная формула, прогнозная модель.

Keywords: exponential smoothing, recurrence formula, predictive model.

Основной задачей экспоненциального сглаживания, является предсказание вероятностных (случайных) процессов.

Основная концепция метода основывается на предположении сохранения закона изменения исследуемой переменной, выявленного в прошлом, на ретроспективном участке временного ряда, на определенном интервале времени в будущем.

Метод экспоненциального сглаживания предназначен для прогнозирования тренда. От аналогичных методов отличается тем, что дает возможность получить оценку тренда, характеризующего не средний уровень процесса, а тенденцию, сложившуюся на каком-то интервале наблюдения. Это вызвано тем, что довольно часто в экономических процессах последней информации придается большая значимость, относящиеся к прошлому, должны иметь меньшую значимость (дисконтирование исходных данных).

Экспоненциальное сглаживание является одним из наиболее распространенных приемов, используемых для сглаживания временных рядов, а также для прогнозирования. В основе процедуры сглаживания лежит расчёт экспоненциальных скользящих средних сглаживаемого ряда.

Главное достоинство прогнозной модели, основанной на экспоненциальных средних, состоит в том, что она способна последовательно приспособиться к новому уровню процесса без значительного реагирования на случайные отклонения.[1]

Исторически метод был разработан Холтом и Брауном. Холт также разработал модели экспоненциального сглаживания для процессов с неизменным уровнем, процессов с линейным ростом и процессов с сезонными эффектами.

Процесс простого экспоненциального сглаживания осуществляется по следующим формулам:

$$S_1 = X_0 \\ S_t = \alpha \cdot X_{t-1} + (1 - \alpha) \cdot S_{t-1}$$

где:

- X_{t-1} — фактическое наблюдение в момент $t-1$;
- S_t — значение экспоненциального среднего в момент t ;
- α — параметр сглаживания, $\alpha = \text{const}$, $\alpha \in (0; 1]$.

Экспоненциальное среднее в момент t здесь выражено как взвешенная сумма текущего наблюдения и экспоненциального среднего прошлого наблюдения с весами α и $(1 - \alpha)$ соответственно. Если последовательно использовать данное рекуррентное соотношение, то значение S_t можно выразить через значения временного ряда X :

$$S_t = \alpha \cdot \sum_{i=0}^{\infty} (1 - \alpha)^i \cdot X_{t-i}$$

Таким образом, величина S_t оказывается взвешенной суммой всех членов ряда. Причем значения весов уменьшаются экспоненциально в зависимости от удаленности наблюдения относительно момента t . Это и объясняет название «экспоненциальное среднее».

Экспоненциальное сглаживание можно представить, как фильтр, на вход которого в виде потока последовательно поступают члены исходного ряда, а на выходе формируются значения экспоненциальных средних. Причем, сглаженный ряд S_t имеет тоже математическое ожидание, что и ряд X , но меньшую дисперсию.[2]

При высоком значении α дисперсия сглаженного ряда не значительно отличается от дисперсии ряда X . Чем меньше α , тем в большей степени сокращается дисперсия сглаженного ряда (то есть подавляются колебания исходного ряда).

Далее экспоненциальное среднее можно использовать для построения краткосрочных прогнозов. В этом случае предполагается, что исходный ряд описывается моделью:

$$X_t = a_t + \text{err}_t, \text{ где:}$$

- a_t — изменяющийся во времени средний уровень ряда;
- err_t — случайные неавтокоррелированные отклонения с нулевым математическим ожиданием.

Прогнозная модель имеет вид:

$$\tilde{X}_{T+\tau} = \tilde{a}_T, \text{ где:}$$

- $\tilde{X}_{T+\tau}$. Прогноз, сделанный в момент T на τ единиц времени (шагов) вперед;
- $\tilde{a}_T$. Оценка a_T .

Оценкой параметра модели a_T служит экспоненциальное среднее ряда S_T . Таким образом, все свойства экспоненциального среднего распространяются на прогнозную модель. В частности, если привести рекуррентную формулу к следующему виду:

$$S_t = S_{t-1} + \alpha \cdot (X_{t-1} - S_{t-1})$$

и рассматривать S_{t-1} как прогноз на один шаг вперед, то величина $(X_{t-1} - S_{t-1})$ есть погрешность этого прогноза, а новый прогноз S_t получается в результате корректировки предыдущего прогноза с учетом его ошибки. В этом и состоит сущность адаптации.[4]

На основе простого экспоненциального сглаживания были разработаны более сложные модели сглаживания временных рядов, содержащих периодические сезонные колебания и/или обладающих тенденцией роста.

Данная система позволяет строить наравне с простым экспоненциальным сглаживанием модели, отражающие эффекты роста (линейного, экспоненциального или затухающего) и сезонности (аддитивного или мультипликативного), которыми обладает исходный ряд.

В общем виде рекуррентная формула экспоненциального сглаживания записывается следующим образом:

$$S_t = \alpha \cdot d_1 + (1 - \alpha) \cdot d_2, \text{ где}$$

множители d_1 и d_2 определяются в зависимости от выбранной модели сглаживания. К примеру, при простом экспоненциальном сглаживании, рассмотренном выше, $d_1 = X_t$, $d_2 = S_{t-1}$.

Проблема модели заключается в том что, модель работает только при небольшом горизонте прогнозирования. Не учитываются [тренд](#) и [сезонные](#) изменения. Чтобы учесть их влияние, предлагается использовать модели: [Хольта](#) (учитывается линейный тренд) [Хольта-Уинтерса](#) (мультипликативные экспоненциальный тренд и сезонность), [Тейла-Вейджа](#) (аддитивный линейный тренд и сезонность).

Рассмотрим пример применения метода экспоненциального сглаживания для разработки прогноза.

Пользуясь данными, Федеральной службы, государственной статистики, составим прогноз уровня безработицы региона. [3]

Таблица 1 - Уровень безработицы региона, %

Месяц	Уровень безработицы, %
Январь	2,99
Февраль	2,66
Март	2,63
Апрель	2,56
Май	2,40
Июнь	2,22
Июль	1,97
Август	1,72
Сентябрь	1,56
Октябрь	1,42

- 1) Построим прогноз уровня безработицы в регионе на ноябрь, декабрь, январь, используя методы: скользящей средней, экспоненциального сглаживания, наименьших квадратов.
- 2) Рассчитаем ошибки полученных прогнозов при использовании каждого метода.
- 3) Сравним полученные результаты и сделаем выводы.

Решим поставленную задачу методом экспоненциального сглаживания. Для этого:

- 1) Определяем значение параметра сглаживания по формуле:

$$\alpha = \frac{2}{n+1},$$

где n – число наблюдений, входящих в интервал сглаживания. $\alpha = 2/(10+1) = 0,2$

2) Определяем начальное значение U_0 двумя способами:
 I способ (средняя арифметическая) $U_0 = (2,99 + 2,66 + 2,63 + 2,56 + 2,40 + 2,22 + 1,97 + 1,72 + 1,56 + 1,42)/10 = 22,13/10 = 2,21$

II способ (принимаем первое значение базы прогноза) $U_0 = 2,99$

- 3) Рассчитываем экспоненциально взвешенную среднюю для каждого периода, используя формулу

$$U_{t+1} = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha) \cdot U_t, \text{ где}$$

t – период, предшествующий прогнозируемому;

t + 1 – прогнозный период;

U_{t+1} – прогнозируемый показатель;

α – параметр сглаживания;

U_t – фактическое значение исследуемого показателя за период, предшествующий прогнозируемому;

U_t – экспоненциально взвешенная средняя для периода, предшествующего прогнозируемому.

Например:

$U_{\text{фев}} = 2,99 * 0,2 + (1-0,2) * 2,21 = 2,37$ (I способ)

$U_{\text{март}} = 2,66 * 0,2 + (1-0,2) * 2,37 = 2,43$ (I способ) и т.д.

$U_{\text{фев}} = 2,99 * 0,2 + (1-0,2) * 2,99 = 2,99$ (II способ)

$U_{\text{март}} = 2,66 * 0,2 + (1-0,2) * 2,99 = 2,92$ (II способ)

$U_{\text{апр}} = 2,63 * 0,2 + (1-0,2) * 2,92 = 2,86$ (II способ) и т.д.

- 4) По этой же формуле вычисляем прогнозное значение

$U_{\text{ноябрь}} = 1,42 * 0,2 + (1-0,2) * 2,08 = 1,95$ (I способ)

$U_{\text{ноябрь}} = 1,42 * 0,2 + (1-0,2) * 2,18 = 2,03$ (II способ)

Результаты заносим в таблицу.

Месяцы	Уровень безработицы, U_t , %	Экспоненциально взвешенная средняя U_t		Расчет средней относительной ошибки, $\frac{ U_{\phi} - U_p }{U_{\phi}} \cdot 100, \%$	
		I способ	II способ	I способ	II способ
январь	2,99	2,21	2,99	26,09	0
февраль	2,66	2,37	2,99	10,90	12,41
март	2,63	2,43	2,92	7,60	11,03
апрель	2,56	2,47	2,86	3,52	11,72
май	2,40	2,49	2,80	3,75	16,67
июнь	2,22	2,47	2,72	11,26	22,52
июль	1,97	2,42	2,62	22,84	32,99
август	1,72	2,33	2,49	35,47	44,77
сентябрь	1,56	2,21	2,34	41,67	50
октябрь	1,42	2,08	2,18	46,48	53,52
Итого:				209,58	255,63
Прогноз ноябрь		1,95	2,03		

5) Рассчитываем среднюю относительную ошибку по формуле:

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left[\frac{|y_{\phi} - y_p|}{y_{\phi}} \cdot 100 \right]$$

$\varepsilon = 209,58/10 = 20,96\%$ (I способ)

$\varepsilon = 255,63/10 = 25,56\%$ (II способ)

В каждом случае точность прогноза является удовлетворительной, так как средняя относительная ошибка попадает в пределы 20-50%.

Данный метод дает на практике очень неплохие результаты, вполне сравнимые с гораздо более "математическими" - например, с линейной регрессией. И при этом реализация экспоненциального сглаживания в информационной системе на порядок проще.

Список литературы

- 1) http://eos.ibi.spb.ru/umk/15_3/5/5_R1_T3.html
- 2) Буре В.М., Евсеев Е.А. Основы эконометрики: Учеб. Пособие. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2004. — 72 с.
- 3) Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И.Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 344 с.
- 4) <http://www.economicwealth.ru/wels-449-1.html>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

MODELING OF ENTERPRISE FINANCIAL MANAGEMENT PROCESSES

Аннотация

У термина «финансовые ресурсы» в экономической литературе нет достаточно чёткого определения. Финансовые ресурсы служат для исполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми организациями, поставщиками материалов и товаров; осуществления затрат по расширению, реконструкции и модернизации производства, закупки новых основных средств; выплаты заработной платы и вещественного стимулирования рабочих на предприятии; финансирования прочих затрат. В статье предложена модель управления финансовыми ресурсами предприятия.

Abstract

The term "financial resources" in the economic literature there is no unequivocal definition. Financial resources are used to meet financial obligations to the budget, banks, insurance companies, suppliers of materials and goods; of the costs of enlargement, reconstruction and modernization of production, the acquisition of new plant and equipment; remuneration and material incentives of employees of enterprises; fund other expenses. The paper proposes a model of management of the financial resources of the enterprise.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, управление финансами предприятия.

Keywords: business process, model, the financial management of the enterprise.

На данный момент, после перехода к рыночным отношениям, возрастает самостоятельность компаний, их экономическая и юридическая ответственность. Очень усиливается роль финансовой стабильности субъектов хозяйствования. Все это существенно повышает роль целесообразного управления финансовыми ресурсами компании.

Известно, что в нынешних обстоятельствах в финансовом существовании компаний протекают наиболее болезненные процессы. Противоречие устаревших методов к организации финансовой работы с последними запросами жизни, с новыми функциями финансов предприятия – является одной из основных причин "проскальзывания" преобразований в реальном секторе экономики [1,2].

Рано или поздно начальство предприятия сталкивается с проблемными вопросами в области принятия решений по управлению финансовыми ресурсами. Выясняется, что показатели и процедуры, которые применялись ранее для планирования деятельности предприятия, не позволяют ему составить высокую конкуренцию другим компаниям [3].

Из-за достаточно большого количества работ, происходящих при управлении финансами на предприятии, существует необходимость в создании модели, отражающей все операции. Все процессы, связанные с управлением финансами предприятия являются неотъемлемой частью работы этой фирмы. Взаимодействие всех этих процессов носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [4].

Для разработки модели была выбрана нотация IDEF0. Создание модели началось с разработки контекстной диаграммы А0 (рис.1). После её декомпозиции получилась диаграмма А0, которая отражает важнейшие процессы при управлении финансовыми ресурсами предприятия (рис.2). Модель управления финансовыми ресурсами предприятия разделена на 5 общих блоков:

- выполнение планирования и финансового учёта;
- учёт доходов;

- ведение общего бухгалтерского учёта и отчётности;
- управление внутренними средствами (контроля) регулирования;
- управление международными фондами, налогами и казначейскими операциями.

Целью такой системы является отражение и упорядочение процессов, происходящих при управлении финансовыми ресурсами на предприятии, а так же организация всех элементов в единое целое.

Каждый блок модели [5-7] делится на подблоки, отражающие последовательность работ и процессов, применяющихся для достижения целей управления, которыми являются разработка плана и составление финансовой отчётности. Например, декомпозиция блока «Управление внутренними средствами (контроля) регулирования» привела к результату, показанному на рисунке 3.

Модель соблюдает принцип простоты и функциональности. В систему включены только те компоненты, которые являются существенными по отношению к целям анализа. Такая модель рассматривает структуру системы и её функции, с учётом приоритетности функций над этой структурой.

Модель так же имеет взаимосвязь с внешней средой. Организация получает из внешней среды данные, капитал и человеческие ресурсы. Эти компоненты называются входами и отражены в модели.

В ходе своей деятельности фирма обрабатывает эти входы, преобразовывая их в товары или услуги. В свою очередь, уже преобразованные входы, являются выходами компании, которые она выносит в окружающую среду.

Внутренняя среда организации – это та часть общей среды, находящаяся в пределах фирмы. Она оказывает стабильное и прямое воздействие на функционирование компании. Все внутренние факторы взаимосвязаны. В системе они являются механизмами. В своей совокупности они рассматриваются как социально-технические подсистемы (люди — социальный компонент; цели, структуры и технологии — технические компоненты). Модификация одной из них в какой-то степени будет воздействовать на остальные компоненты [8].

Модель управления финансами позволяет упорядочить и наглядно изучить все процессы, происходящие на предприятии. Без модели управления финансовыми ресурсам сложно разглядеть все взаимосвязи между процессами. Она нацелена на грамотное управление финансами, обеспечивающее наращивание потенциала предприятия, осуществляющего в ходе управления финансами. Благодаря такой модели увеличивается степень ее понимания и упрощается поиск возможных путей решения у специалистов и экспертов, участвующих в исследовании проблемы.

Разработка модели процессов управления финансовыми ресурсами фирмы требует системного подхода, который будет затрагивать не только структуру предприятия, но и все поступающие ресурсы для выполнения работ.

Несмотря на плюсы и удобство такой модели, она имеет и минусы. Управление финансовыми ресурсами охватывает множество процессов, происходящих на предприятии, что делает её создание трудоёмким. Для того чтобы модель была качественной и отражала все рабочие процессы, нужно привлекать специалистов или обучать персонал работе с информационными системами. Это в свою очередь является затратным процессом, на который уходит много времени и средств.

Список литературы

1. Андрюшин С., Кузнецова В. Приоритеты денежно-кредитной политики центральных банков в новых условиях // Вопросы экономики. – 2011. - № 6. – С. 57 – 59.
2. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий). – М.: Кнорус, 2010. – 606 с.
3. Экономика и финансы предприятия / Под ред. Т.С. Новашиной. – М.: Маркет ДС, 2010. – 301 с.
4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия. – М.: Эксмо, 2011. – 352 с.
5. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
6. Переверзев, П.П. Моделирование и оптимизация управляющих программ в автоматизированном машиностроительном производстве/П.П. Переверзев//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Машиностроение». -2012. -№ 12. -Вып. 19. -С. 152-157.

7. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев//Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.

8. Сорокин М.А. Бухгалтерский управленческий учет инвестиций в форме капитальных вложений // Проблемы учета и финансов. - 2011. - № 2. - С. 18 – 21.



Рисунок 1 – Контекстная диаграмма A0 управления финансовыми ресурсами

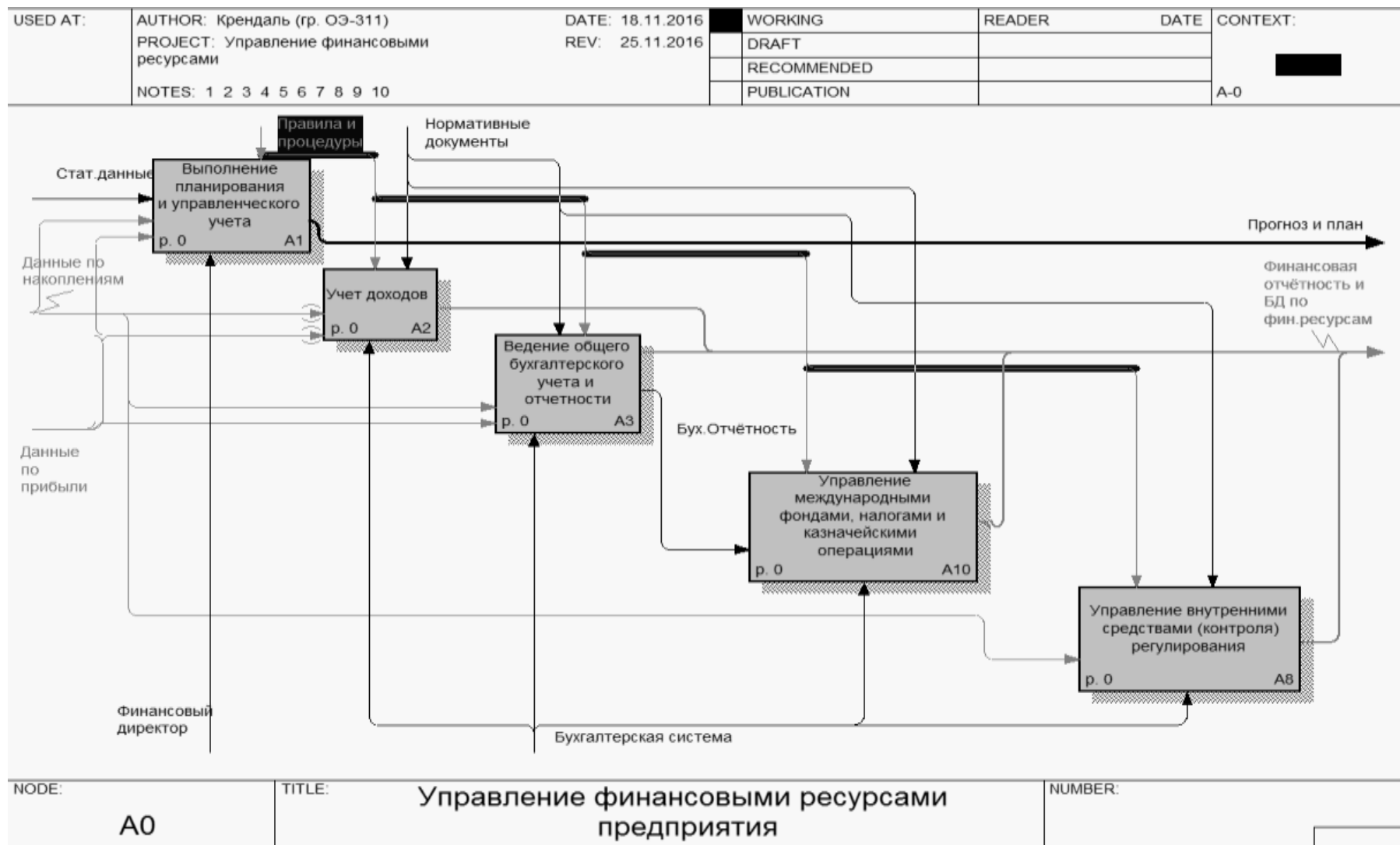


Рисунок 2 – Декомпозиция диаграммы A0

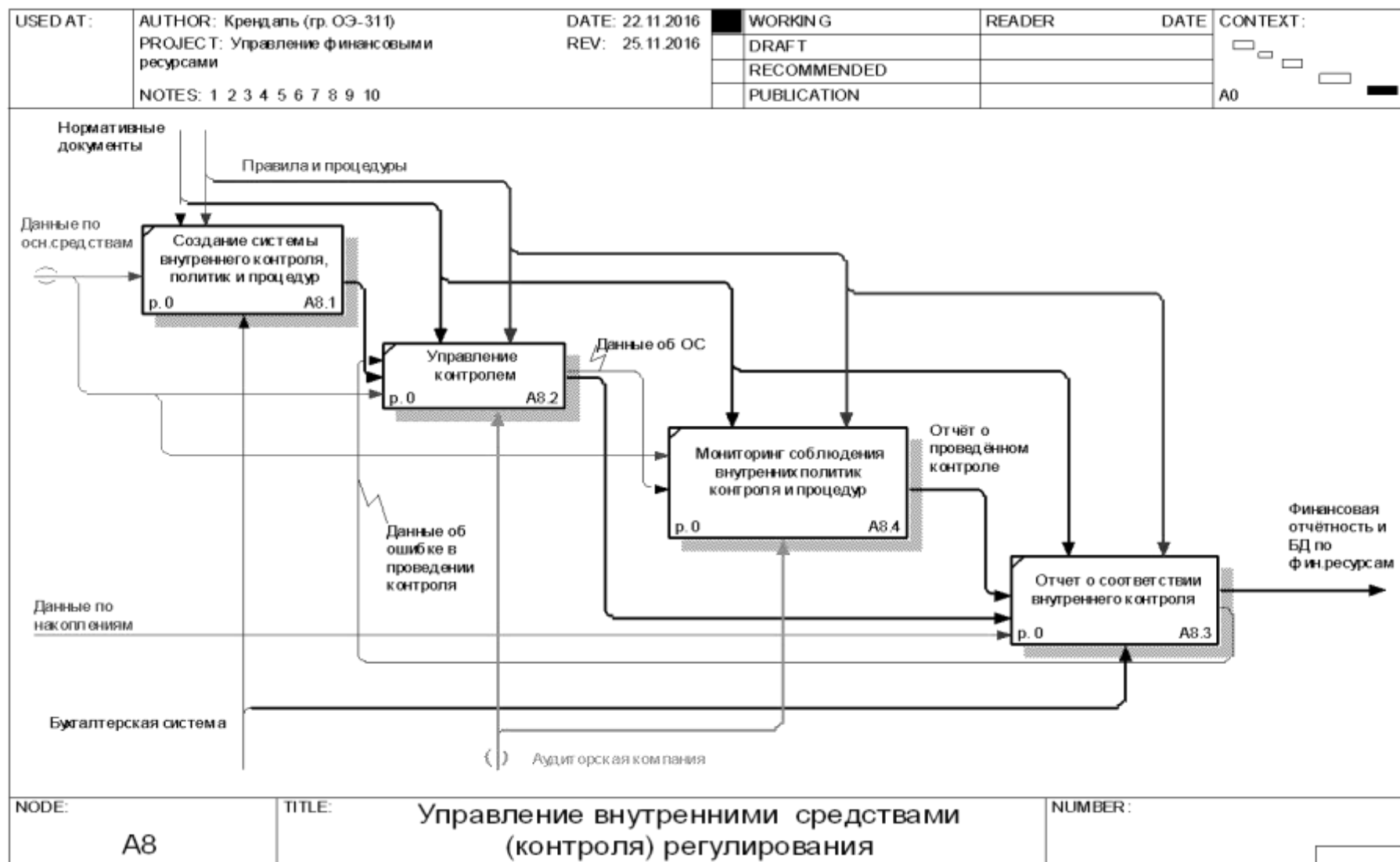


Рисунок 3 – Декомпозиция блока «Управление внутренними средствами (контроля) регулирования»

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

GENERAL QUESTIONS OF INFORMATION SECURITY OF THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Аннотация

В статье анализируются негативные воздействия информационно-образовательной среды, влияющие на психологический компонент здоровья, межличностное взаимодействие, социальную адаптацию школьника, его развитие и воспитание. Рассматриваются основные пути решения проблемы обеспечения информационной безопасности обучающихся.

Abstract

The article analyzes the negative influence of educational environment that affect the psychological component of health, interpersonal interaction, social adaptation of the student, his development and education. Discusses the main ways of solving the problems of information security of students.

Ключевые слова: образовательная среда, информационная безопасность, информационно-коммуникационные технологии, интернет

Keywords: educational environment, information security, information and communication technologies, Internet

Одним из приоритетных направлений государственной политики в области образования на сегодняшний день является информатизация, целью которой является обеспечения системы образования теорией и практикой разработки и использования новых информационных технологий, ориентированных на реализацию целей обучения и воспитания [2, 6, 8, 10].

Развитие информатизации образования, за последние годы имеет «революционный» характер. Внедрение информационно-компьютерных технологий (ИКТ) в процесс образования способствует повышению уровня компетентности педагогов по работе в интернет, применению интегративных технологий в своей профессиональной деятельности. С позиции обучающихся использование информационных технологий способствует углубленному изучению учебного материала, применение дополнительного наглядного, разномодального интерактивного материала. При определенных условиях информационные технологии способны существенно повлиять на повышение качества обучения и воспитания школьников и облегчить подачу материала учителям [9]. В то же время научные исследования [4, 5] свидетельствуют, что на фоне положительного эффекта от внедрения информационных технологий, имеется ряд проблем, связанных с появлением «воспитательного вакуума». Так, мощным средством воспитания подрастающего поколения, зачастую, выступают социальные сети. И родители уже не в состоянии полноценно участвовать в воспитании своих детей. Кроме того, дети восполняют дефицит общения с помощью компьютерных on-line игр, развлекательных интернет-ресурсов, виртуального общения в социальных сетях, что в особо «запущенных» случаях может приводить к компьютерной и интернет зависимости [3].

И сейчас, одним из важных вопросов, стоящих перед образовательными организациями, это вопрос информационной безопасности образовательного учреждения, так как наряду с многочисленными плюсами информационное общество несет и достаточно много опасностей. Например, таковой является и сама информация, которая влияет на процесс формирования личности. И, многие уже начали задумываться не только о содержании информации, но и обо всей информационной среде.

Информационные ресурсы и поисковые системы являются для ребёнка достаточно доступными (помимо компьютеров у многих детей появляются и смартфоны с выходом в интернет) сред-

ством удовлетворения информационных потребностей, как учебных, так и развлекательных. Среди негативных форм доступной интерактивной информации можно обозначить следующие [5]:

1. Доступ к опасному контенту (порнография, экстремизм, суицид)
2. Пропаганда наркотиков
3. Кибермошенничество
4. Кибербуллинг
5. Встречи с незнакомцами и грумминг

Вышеперечисленные и другие формы суггестивного воздействия на не полностью сформированную личность ребенка приводит к нарушению межличностного взаимодействия, неврозам, психосоматическим расстройствам, к стойким личностным изменениям, которые препятствуют способности реализовать себя в будущем

Учитывая всё выше описанное и опираясь на исследования [5, 6] можно указать на необходимость ограничения потока вредной и излишней информации, формирования общей культуры информационной безопасности учащихся. Обеспечение информационной безопасности рассматривается как ограждение учащегося от различных негативных факторов и рисков, связанных с использованием информационных технологий. В сфере информационной безопасности образовательной организации, по мнению М.И. Шубинского [14], определяются три ведущих направления:

- информационная безопасность компьютеров, локальной сети, серверов и информационных систем;
- информационная безопасность персональных данных;
- защита детей от доступа к негативной информации.

Сегодня учащиеся большую часть своего активного времени проводят в стенах образовательной организации, а это значит, что необходимо задумываться о безопасности информационной среды этого учреждения. Впервые концепции информационной среды были предложены Ю.А. Шрейдером: именно он сказал, что информационная среда является не только проводником информации, но и оказывает воздействие на участников этой среды. Информационная среда предоставляет возможность получать необходимые сведения, а также умение получать информацию и преобразовывать ее приобретается в ходе процесса обучения [13].

Стоит понимать, что информационная среда образовательного учреждения это еще и содержание образовательных программ, учебных пособий, педагогический коллектив школы, его связи и взаимодействия с учащимися, ближайшее социальное и территориальное окружение и даже сама система организации образовательного процесса.

Важной составляющей информационной безопасности обучающихся в современных условиях, по мнению ряда авторов [4, 11], является организация информационной образовательной среды. Информационную безопасность образовательной среды можно рассматривать, как совокупность технических, программных, телекоммуникационных и методических средств, систему психолого-педагогических, материальных, организационных условий, позволяющих применять в образовательном процессе информационные технологии, позволяющие обеспечить защищенность личности от негативного воздействия информационных факторов и оптимальность взаимодействия её с информационной образовательной средой [7].

Задача обеспечения информационной безопасности в современных условиях должна решаться комплексно при совместных скоординированных усилиях всех участников образовательного процесса

Результатом организации информационной образовательной среды образовательной организации должно быть формирование компетенции безопасной жизнедеятельности, в том числе и в сфере информационной безопасности, потребности критического восприятия, оценивания и анализа информации, способствующей социализации подростка с последующей трансформацией и переносом ключевых аспектов информационной безопасности в другие сферы жизнедеятельности [1].

Список литературы

1. Белоусова Н.А. Формирование культуры здорового и безопасного образа жизни обучающихся // в кн. Подготовка учителей и студентов к инновационным процессам в реализации Федеральных государственных образовательных стандартов. – Москва, 2015. – С. 113-126.
2. Белоусова Н.А. Формирование культуры здоровья и безопасности в условиях ФГОС НОО // Образование и социум: безопасность поликультурного пространства России: мат-лы Всерос. заочной науч.-практ. конф. Челябинск. 2014. С. 202-205.

3. Бояров Е.Н. Теоретические основы построения безопасной информационной образовательной среды подготовки педагогов в области безопасности жизнедеятельности // Социосфера. 2012. № 4. С. 101-106.
4. Войскунский А.Е. 2010. Информационная безопасность: психологические аспекты. – Национальный психологический журнал. № 1(3). С. 48-53,
5. Дети России онлайн. Исследование фонда развития интернет инициатив. <http://detionline.com/>
6. Зверева Ю. С. Информатизация образования // Молодой ученый. - 2016. - №6.3. - С. 23-26.
7. Кондратенко Е.Л., Прокудин Д.Е. Обеспечение информационной безопасности как проблема отечественного школьного воспитания в условиях информационного общества / проблемы современного образования – 2013 - №6 - с78-84
8. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016-2020 годы // <http://docs.cntd.ru/document/420244216>
9. Корчемкина Ю.В. Обучение линейной алгебре с применением практико-ориентированной учебно-аналитической информационной системы // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 4. С. 151.
10. Корчемкина Ю.В. Учебно-аналитическая информационная система как средство повышения эффективности формирования профессиональных компетенций бакалавров в процессе обучения линейной алгебре // Здоровоохранение, образование и безопасность. 2016. № 3 (7). С. 102-107.
11. Литвинова А.В., Блинова А.С. 2013. Оценка информационной безопасности образовательной среды учащимися и родителями. – European Social Science Journal. № 12. Т. 1. С. 149-152.
12. Федеральный закон от 29 декабря 2010 г. N 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию»
13. Шрейдер Ю.А. Социокультурные и технико-экономические аспекты развития информационной среды // Информатика и культура. – Новосибирск, 1990. – С. 50–81.
14. Шубинский М.И. Информационная безопасность образовательного учреждения общего образования // Труды XV Всероссийской объединенной конференции «Интернет и современное общество» (IMS-2012), Санкт-Петербург, Россия, 2012, - с. 390-395.

КУРЧАТОВА А.И., ПОДПОВЕДНАЯ Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KURCHATOVA A.I., PODPOVEDNAYA Y.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В МЕДИЦИНЕ И ЗДРАВООХРАНЕНИИ

APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS IN MEDICINE AND HEALTH

Аннотация

В статье представлены математические методы, которые в настоящее время применяются во всех сферах жизнедеятельности общества. В том числе, использование их важно в медицине и здравоохранении. Реформы здравоохранения приводят к изменению качества медицинских услуг. Математические методы являются одним из главных инструментов анализа экспериментальных данных и наблюдений, так же они применяются и в диагностических целях, решении задач, с помощью которых, возможно, разрешатся проблемы качества медицинского обслуживания в российском обществе.

Abstract

The article presents mathematical methods that are currently used in all spheres of society. In particular, their use is important in medicine and health care. Health care reform lead to a change in the quality of medical services. Mathematical methods are one of the main tools of the analysis of experimental data and observations, as they apply for diagnostic purposes, solving problems with which, possibly, will resolve the problem of quality of medical care in Russian society.

Ключевые слова: здравоохранение; математические методы ; медицина; медицинская практика .

Keywords: health; mathematical methods ; medicine; medical practice.

Одной из важнейших составляющих государства является система здравоохранения. В Российской Федерации Федеральным законом регламентируется программа развития здравоохранения.

Приоритетом государственной политики является :

- удовлетворение потребности населения в высокотехнологичных видах медицинской помощи,
- повышение уровня здравоохранения, на основе формирования здорового образа жизни, снижения уровня заболеваемости , инвалидности , смертности
- повышения эффективности медицинского обслуживания в российском обществе.

В современных условиях проводится всесторонняя реформа системы здравоохранения, направленная на усовершенствование структуры здравоохранения, разработку новых уровней медицинской помощи, создание возможности выбора медицинского учреждения и страховой компании пациентам, что должно изменить уровень здравоохранения и улучшить качество медицинской помощи для всех граждан России.

Каким же образом применение математических методов влияет на развитие современной медицины и здравоохранения?

В медицине статистические методы применяются со второй половине XX века. Современная медицина обладает более эффективными методами лечения, что потребовало введения более достоверных методов оценки их эффективности. Например, проверка эффективности лечения такими препаратами как: антибиотики, инсулин, анестетики, использование современной аппаратуры (искусственное кровообращение, вентиляция легких).

Первоначально вероятностные и статистические методы использовались в социально-экономических науках и демографических вопросах, что давало еще больший толчок для исследования медицины более серьезно.

Для любого государства состояние здоровья нации является актуальной задачей, решением которой является уровень развития здравоохранения и медицины.

Выделяют два типа статистических данных:

- Количественные (примером может послужить представление возраста с помощью дискретной в виде указания в статистической программе количество полных лет 60,2 года и 60 лет; 72,8 года и 73 года);
- Качественные (представлены категории объектов:
-порядковые, где категории могут быть упорядочены;
-номинальные, где категории не упорядочены) .

Основными направлениями, в которых применяются математические методы в медицине и здравоохранении, являются :

- Эффективный сбор сведений и подведение итогов;
- Определение подлинности различия нескольких групп результатов;
- Исследование взаимосвязи между событиями и факторами ;
- Анализ развития процессов ;
- Анализ прогностических обстоятельств.

Для установления степени достоверности информации , которая получена в результате различных исследований (клинических, лабораторных), используют две группы:

1. экспериментальная (не здоровые люди);
2. контрольная (здоровые люди).

В медицинской практике используется несколько методов при проведении различных исследований. Рассмотрим первую группу вероятно-статистических методов, с помощью которых проверяется состоятельность гипотез, изучаемых явлений путем количественной оценки взаимосвязей. Очень важно формирование репрезентативных выборок, то есть ограниченное число обследуемых позволяет экономить ресурсы. Примером является установление уровня распространения болезни. К данной группе можно отнести другой вид – планирование эксперимента, с использованием различной диагностической аппаратуры (биохимические анализаторы, МРТ, компьютерные томографы). При использовании данного метода необходимо участие медицинского работника, математика-консультанта, кото-

рый определяет минимальное количество обследуемых объектов и лаборанта, который определяет цель исследования конкретного объекта. Эта группа методов позволяет выявить такие данные как :

- степень вирулентности того или иного возбудителя заболевания;
- процент заболеваемости населения;
- эффективность лечения лекарственным средством;
- изменение биохимических показателей в организме.

Данные методы позволяют сделать расчет заболевания в зависимости от возраста, пола, так же процент выздоровления.

Ко второй группе математических методов относится направление по использованию медицинской информации и получению рекомендаций на ее основе. Данный метод позволяет определить факторы риска, необходимые диагностические мероприятия, выбор лекарственных средств. Для выполнения этих задач используются электронно-вычислительные машины, а так же различные методы систематизации в виде графиков, таблиц, гистограмм.

Третья группа включает многообразие использования различных средств вычислительной техники для получения результатов по исследованию важных вопросов в теоретической медицине. Результаты этих исследований математически обрабатываются и представляются в виде уравнений, учитывая данные эксперимента и клинических исследований. В совокупности вместе взятые уравнения позволяют описать функции, взаимодействия разных объектов, то есть создается математическая модель. Математическое моделирование позволяет изучить действие благотворных и негативных факторов на организмы. Данные модели обрабатываются на электронно-вычислительных машинах, где могут использоваться как реальные, так и ожидаемые теоретические свойства того или иного объекта исследования. На основании этих данных составляются алгоритмы – совокупность системы фиксированных чисел правил, которые имеют формальное описание как содержания, так и последовательности решения задач.

Таким образом, в настоящее время в системе здравоохранения необходимо использовать математические методы для решения возникающих проблем, связанных с неоднородностью и неопределенностью. Эти методы позволяют оценивать:

- состояние здоровья населения,
- прогнозирование здоровья,
- подбор правильного лечения и профилактики.

Поэтому математические методы необходимы в медицине для проведения научных опытов, что является неотъемлемой частью для здравоохранения и здоровья общества.

Список литературы

1. Леонов В.П., Ижевский П.В. Математика и медицина// Международный журнал медицинской практики.
2. Немцов А.В., Зорин Н.А. История математики // Международный журнал медицинской практики.
3. Крюков В.И. Статистические методы изучения изменчивости. –Орёл: Изд-во Орёл-ГАУ, 2006. –208 с. Гриф УМО № 06-517 от 26.05.2006
4. Мятлев В.Д. и др. Теория вероятностей и математическая статистика, математические модели. Серия: Университетский учебник. Высшая математика и её приложения к биологии. // В.Д. Мятлев, Л.А. Панченко, Г.Ю. Ризниченко, А.Т. Терехин. –М.: «Академия», 2009. – 320с.
5. Автоматизация статистического анализа данных Кошечев В.А.

ЛУЦАК С.М., БЕКЕНОВ М.И.
Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева,
г. Астана, Казахстан

LUTSAK S.M., BEKENOV M.I.
The L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Astana, Kazakhstan

СЛОЖНОСТЬ РЕШЕТОК КВАЗИМНОГООБРАЗИЙ ДЛЯ КЛАССОВ МОДУЛЯРНЫХ РЕШЕТОК

THE COMPLEXITY OF QUASIVARIETY LATTICES FOR THE CLASSES OF MODULAR LATTICES

Аннотация

Рассмотрены две меры сложности решеток квазимногообразий: Q-универсальность и невычислимость множества всех их конечных подрешеток. Проведено исследование сложности строения решеток квазимногообразий для классов модулярных решеток. Доказано, что существует континуум классов модулярных решеток, таких что множества всех конечных подрешеток их решеток квазимногообразий невычислимы, но, тем не менее, не являющихся Q-универсальными.

Abstract

We consider two complexity measures of the structures of quasivariety lattices: Q-universality and non-computability of the set of all finite sublattices of the quasivariety lattices. We explore the complexity of the structure of quasivariety lattices for the classes of modular lattices. We prove that there are continuum many classes of modular lattices such that sets of all finite sublattices of their quasivariety lattices are not computable, but which are nonetheless not Q-universal.

Ключевые слова: решетка квазимногообразий, Q-универсальность, невычислимость.

Keywords: quasivariety lattice, Q-universality, non-computability.

В настоящей работе изучается сложность решеток (относительных) квазимногообразий для классов модулярных решеток. Частично упорядоченное множество $\mathcal{S}$ называется *нижней полурешеткой*, если любые два элемента $x, y \in \mathcal{S}$ имеют точную нижнюю грань $x \wedge y$ [1, с. 9]. Двойственным образом определяется верхняя полурешетка. Частично упорядоченное множество $\mathcal{S}$ называется *решеткой*, если оно одновременно является верхней и нижней полурешеткой [1, с. 10]. Решетка $\mathcal{S}$ называется *полной*, если любое подмножество $A \subseteq \mathcal{S}$ имеет точную верхнюю и точную нижнюю грани [1, с. 11]. Для нижней полурешетки $\mathcal{S} = S; \wedge$ обозначим через $\text{Sub}(\mathcal{S})$ *решетку всех нижних подполурешеток* в $\mathcal{S}$. *Модулярной решеткой* называется решетка, которая удовлетворяет *модулярному закону*: $x \leq y \rightarrow x \vee y \wedge z = y \wedge x \vee z$ [2, с. 13]. Для каждой решетки выполняется импликация: $x \leq y \rightarrow x \vee y \wedge z \leq y \wedge (x \vee z)$ [2, с. 13]. Поэтому вместо проверки модулярного закона достаточно проверить следующую импликацию: $x \leq y \rightarrow y \wedge x \vee z \leq x \vee y \wedge z$ [2, с. 13]. *Дистрибутивной решеткой* называется решетка, которая удовлетворяет одному из двух (а следовательно, и обоим) *законов дистрибутивности*: $x \wedge y \vee z = (x \wedge y) \vee (x \wedge z)$, $x \vee y \wedge z = (x \vee y) \wedge (x \vee z)$ [2, с. 12]. Каждая дистрибутивная решетка является модулярной решеткой [2, с. 13].

Все рассматриваемые классы алгебраических систем являются *абстрактными* [3, с. 207]. Обозначим через $\mathbf{K}(\sigma)$ класс всех систем сигнатуры σ ; через $\mathbf{S}(\mathbf{K})$ класс всех систем из $\mathbf{K}(\sigma)$, изоморфных подсистемам систем из $\mathbf{K}$, [1, с. 24]. Пусть $\mathbf{R} \subseteq \mathbf{K} \subseteq \mathbf{K} \sigma$. Тогда $\mathbf{R}$ называется *K-квазиэквивалентным*, если $\mathbf{R} = \mathbf{K} \cap \text{Mod}(\Sigma)$ для некоторого множества Σ квазитождеств сигнатуры σ , [1, с. 117]. Множество всех K-квазиэквивалентных подклассов, упорядоченное по включению, образует полную решетку, которая называется *решеткой K-квазимногообразий* или *решеткой относительных квазимногообразий*, когда $\mathbf{K}$ легко восстанавливается из контекста, и обозначается $\text{Lq}(\mathbf{K})$ [4].

Хорошо известны две меры сложности строения решеток (относительных) квазимногообразий: *Q-универсальность* и *свойство невычислимости*. Квазимногообразие **K** *Q-универсально*, если для любого квазимногообразия **R** конечной сигнатуры решетка $Lq(\mathbf{R})$ является гомоморфным образом некоторой подрешетки в решетке $Lq(\mathbf{K})$ [5]. Другая мера сложности строения решеток квазимногообразий выражается *свойством невычислимости* множества всех их конечных подрешеток, т.е. отсутствием алгоритма, который по заданной конечной решетке определял бы, вложима эта решетка в рассматриваемую решетку квазимногообразий или нет [6].

Также нам потребуются следующие утверждения. Пусть **2** обозначает двухэлементную решетку, а запись $\mathcal{A} \leq_s \prod_{n \in N} \mathcal{A}_n$ означает, что система $\mathcal{A}$ является *подпрямым произведением* семейства систем $\mathcal{A}_n$, $n \in N$.

Лемма 1 [6, лемма 3]. Пусть **L** - бесконечное вычислимое множество попарно невложимых подпрямо неразложимых конечных решеток, содержащих, по крайней мере, три элемента. Пусть $\mathcal{K}$ - решетка и пусть множество $\mathbf{M} \subseteq \mathbf{L} \cap \mathbf{S}(\mathbf{K})$ таково, что $\mathcal{K} \leq_s \prod_{\mathcal{L} \in \mathbf{M}} \mathcal{L}$. Если множество **M** невычислимо, то множество всех конечных подрешеток решетки $\mathcal{K}$ также невычислимо.

Теорема 1 [4, теорема 3.4]. Пусть квазимногообразии **K** конечной сигнатуры содержит класс систем $\mathbf{A} = \{\mathcal{A}_X \mid X \in \mathcal{P}_{fin}(\omega)\}$, обладающий свойствами $(P_0) - (P_4)$, $I \subseteq \omega$, S_i — произвольная конечная нетривиальная нижняя полурешетка для любого $i \in I$. Тогда существует подкласс $\mathbf{R} \subset \mathbf{K}$, такой что $Lq(\mathbf{R}) \cong \prod_{i \in I} Sub(S_i)$.

Свойства $(P_0) - (P_4)$ алгебраических систем были рассмотрены в работе [4]. В работе [7] было показано, что многообразие модулярных решеток содержит подкласс конечных систем, обладающий свойствами $(P_1) - (P_4)$, и является *Q-универсальным*.

Автором данной работы доказаны следующие утверждения. Пусть $\mathcal{K}_n$ - конечная нижняя полурешетка типа "корона" для любого $n \in \omega \setminus \{0, 1, 2\}$, см. рисунок 1. Тожество H_3 было рассмотрено в работе [8].

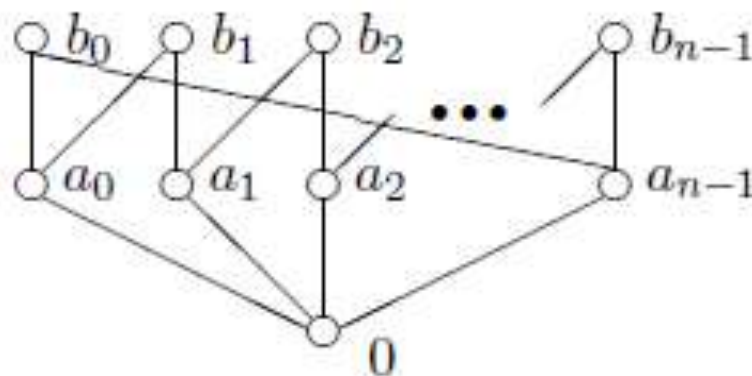


Рисунок 1 - Конечная нижняя полурешетка $\mathcal{K}_n$ типа «корона»

Лемма 2. Решетка $\prod_{n \in N} Sub(\mathcal{K}_n)$ для любого множества $N \subseteq \omega \setminus \{0, 1, 2\}$ удовлетворяет нетривиальному тождеству H_3 .

Теорема 2. Существует континуум не *Q-универсальных* классов **R** модулярных решеток, таких что множества всех конечных подрешеток их решеток квазимногообразий $Lq(\mathbf{R})$ невычислимы.

Схема доказательства теоремы 2. Сначала, используя теорему 1 и лемму 1, показываем, что существует класс **R** модулярных решеток такой, что множество всех конечных подрешеток решетки $Lq(\mathbf{R})$ невычислимо. Это означает, что нет алгоритма, который для данной конечной решетки определял бы, вложима ли эта решетка в рассматриваемую решетку квазимногообразий $Lq(\mathbf{R})$ для класса **R** модулярных решеток или нет. Далее, применяя лемму 2, показываем, что этот класс **R** не является *Q-универсальным*; поскольку хорошо известно, что *Q-универсальные* решетки квазимногообразий не удовлетворяют никакому нетривиальному решеточному тождеству [1, с. 273]. В связи с тем, что число невычислимых подмножеств счетного множества континуально, получаем утверждение теоремы 2.

Список литературы

1. Горбунов В.А. Алгебраическая теория квазимногообразий. – Новосибирск: Научная книга, 1999. – 368 с.
2. **Burris S.**, Sankappanavar H.P. **A Course in Universal Algebra.** – New York: Springer-Verlag, 1981. – 315 с.
3. Мальцев А.И. Алгебраические системы. – М.: Наука, 1970. – 392 с.
4. Швидефски М.В. О сложности решеток квазимногообразий // Алгебра и логика. – 2015. – № 3. – С. 381-398.
5. Sapir M.V. The lattice of quasivarieties of semigroups // Algebra Universalis. – 1985. – No. 21. – P. 172-180.
6. Nurakunov A.M. Unreasonable lattices of quasivarieties // Internat. J. Algebra Comput. – 2012. – No. 22(3). – P. 1-17.
7. Dziobiak W. On lattice identities satisfied in subquasivariety lattices of varieties of modular lattices // Algebra Univers. – 1986. – No. 22(2/3). – P. 205-214.
8. Semenova M., Wehrung F. Sublattices of lattices of order-convex sets. II. Posets of finite height // Internat. J. Alg. Comput. – 2003. – No. 13(5). – P. 543-564.

МАЛИМОН Е.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MALIMON E.S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ И МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

MANAGEMENT OF FINANCIAL AND MATERIAL RESOURCES

Аннотация

Эффективная деятельность предприятия в первую очередь зависит от грамотного управления финансовыми и материальными ресурсами. Для проектирования, анализа и совершенствования процессов жизненного цикла продукции необходима модель деятельности предприятия. Данная модель помогает оценить проработанность решения этого вопроса на практике.

Abstract

Company primarily depends on the good management of financial and material resources effectively. For the design, analysis and improvement processes in the product life cycle the model of the enterprise. This model helps to evaluate conceived to address this issue in practice.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, управление, ресурсы.

Keywords: business process model, management, resources.

Грамотное управление финансовыми и материальными ресурсами является одной из основных задач фирмы, для достижения максимальной эффективности. Для того чтобы грамотно управлять финансовыми ресурсами необходимо знать, как и откуда предприятие привлекает капитал, как распределять капитал, какого ценообразования придерживаться, как налаживать связь с поставщиками и так далее. Для того чтобы руководители могли осуществлять данное грамотное управление используется системный анализ в экономике [5-6].

Взаимодействие всех процессов управления финансовыми и материальными ресурсами носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке и обеспечивающие переработку ресурсов в продукцию, имеющую ценность для потребителя. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [4].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирова-

ние деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. [4]. Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [2-4].

С этой целью необходимо определить и перечислить основные процессы (т.е. процессы жизненного цикла продукции), которые создают добавленную ценность выпускаемой продукции и услугам. Затем составить цепочку создания добавленной ценности продукции. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают функционирование основных процессов и их постоянное улучшение [1,3-4].

При разработке модели процессов жизненного цикла продукции, в качестве основы взяты следующие основные и вспомогательные процессы [7]:

1. Основные процессы (процессы управления ресурсами):

- Управлять финансовыми ресурсами
- Обрабатывать финансовые и бухгалтерские транзакции
- Осуществлять сбор отчетной информации
- Проводить внутренний аудит
- Управлять функцией расчета налогов
- Управлять материальными ресурсами

2. Вспомогательные процессы:

- Разрабатывать бюджеты
- Обрабатывать приходы, кредиты и долги
- Подготавливать внешнюю и внутреннюю финансовую отчетность
- Привлекать внешних аудиторов
- Управлять документами по оплате налогов
- Управлять планированием капитала

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы А-0 деятельности всего предприятия (рис. 1). После декомпозиции блока А0, получена диаграмма А0 верхних бизнес-процессов предприятия (рис. 2), в которой отражены блоки А1 «Управление финансовыми ресурсами» и А3 «Отчетная информация». Эти блоки связаны не только между собой, но и с остальными процессами верхнего уровня. Содержимое блока А1 «Управление финансовыми ресурсами» показано на рис. 3, а блока А6 «Отчетная информация» – на рис. 4.

Для создания полной модели процессов жизненного цикла продукции, необходимо декомпонировать все блоки на диаграммах А1 и А3 на несколько уровней вниз. Наличие такой модели позволит проводить анализ эффективности управления финансовыми и материальными ресурсами на предприятии.

Выводы:

1. Моделирование процессов управления финансовыми и материальными ресурсами наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость разработки бизнес-модели на всех предприятиях.

2. Без модели управления финансовыми и материальными ресурсами невозможно наглядно увидеть все взаимосвязи между процессами. Поэтому менеджеры без такой модели понимают функционирование процессов управления ресурсами не в полном объеме и объективно они не в состоянии осуществлять менеджмент процессов на высоком уровне.

3. Модель процессов управления финансовыми и материальными ресурсами, построенная с помощью системного анализа, охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку очень сложной. Из-за сложности разработки модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

4. Разработка модели процессов управления финансовыми и материальными ресурсами требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

5. Для создания модели управления финансовыми и материальными ресурсами необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

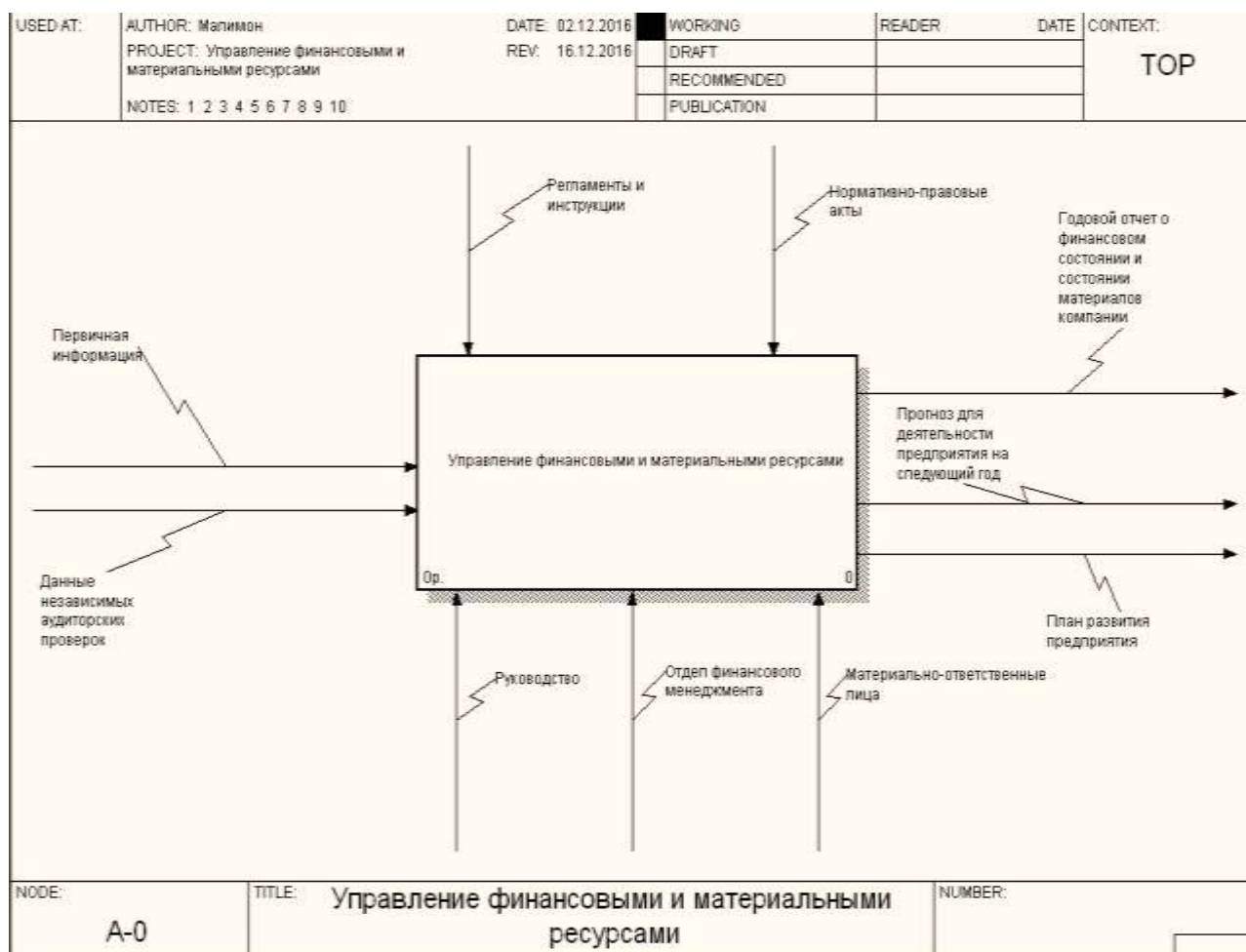


Рисунок 1. Контекстная диаграмма А-0 деятельности предприятия

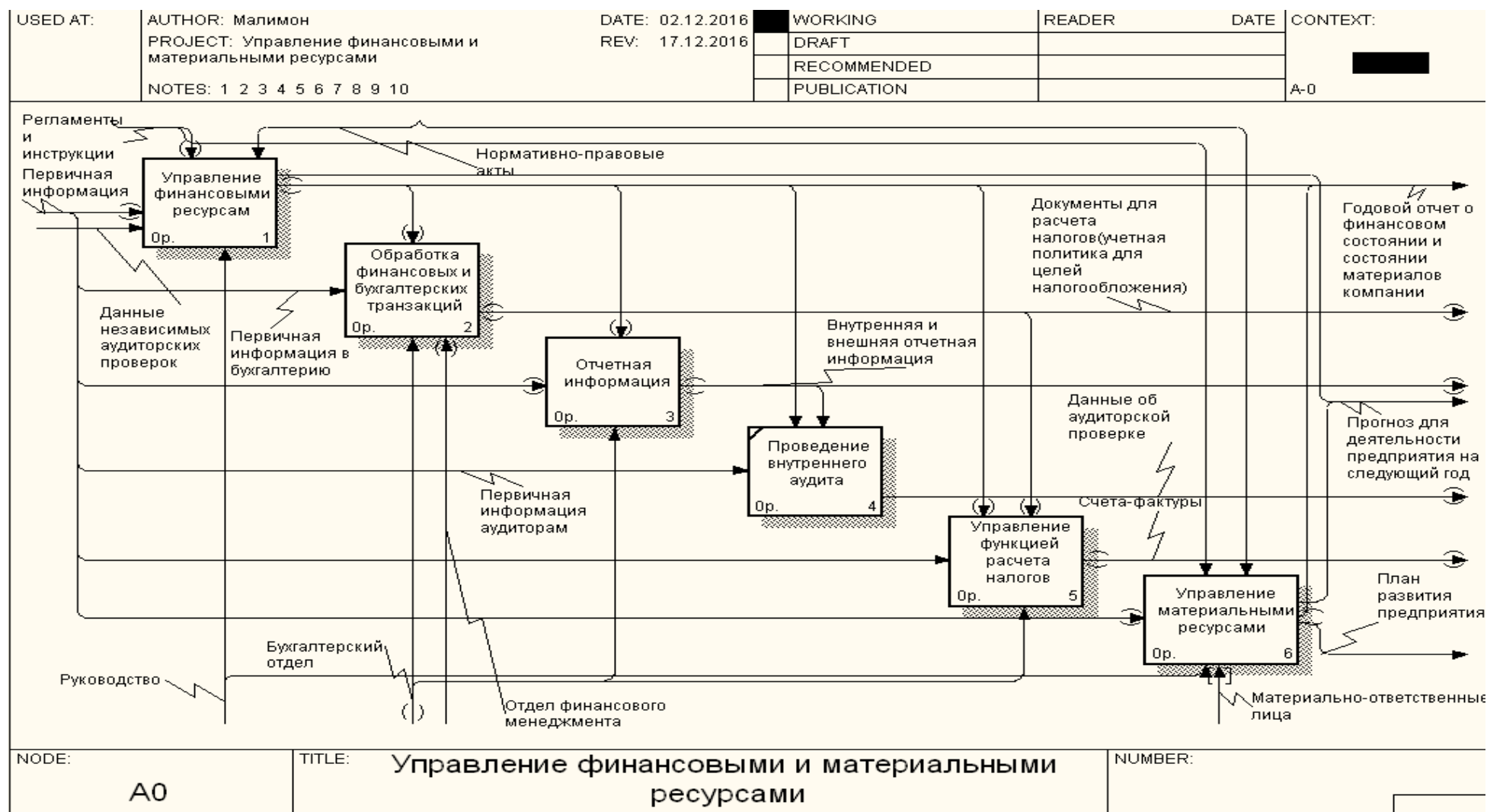


Рисунок 2. Диаграмма A0 бизнес-процессов верхнего уровня, с блоками A1 «Управление финансовыми ресурсами» и A3 «Отчетная информация»

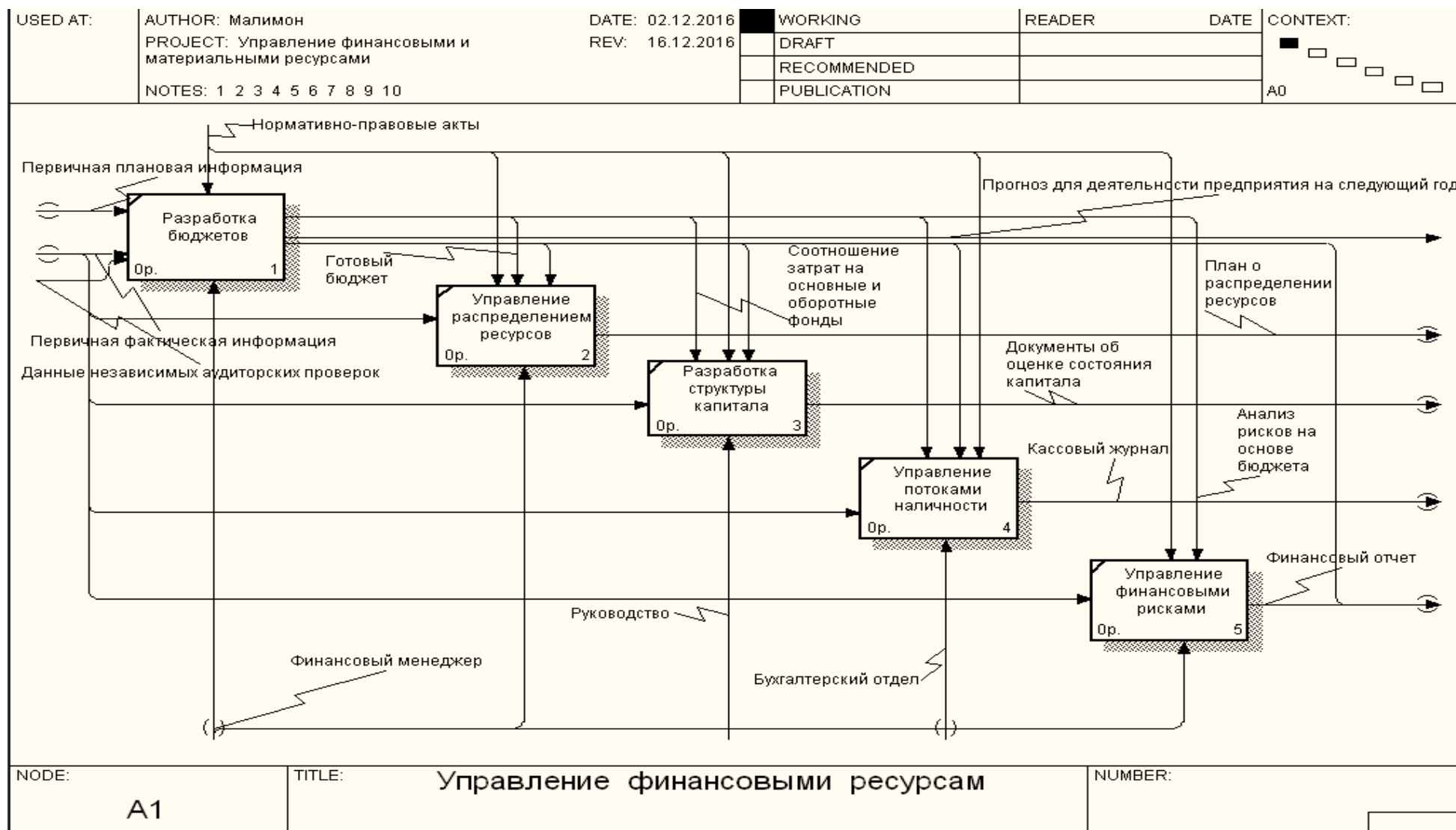


Рисунок 3. Диаграмма A1, показывающая управление финансовыми ресурсами

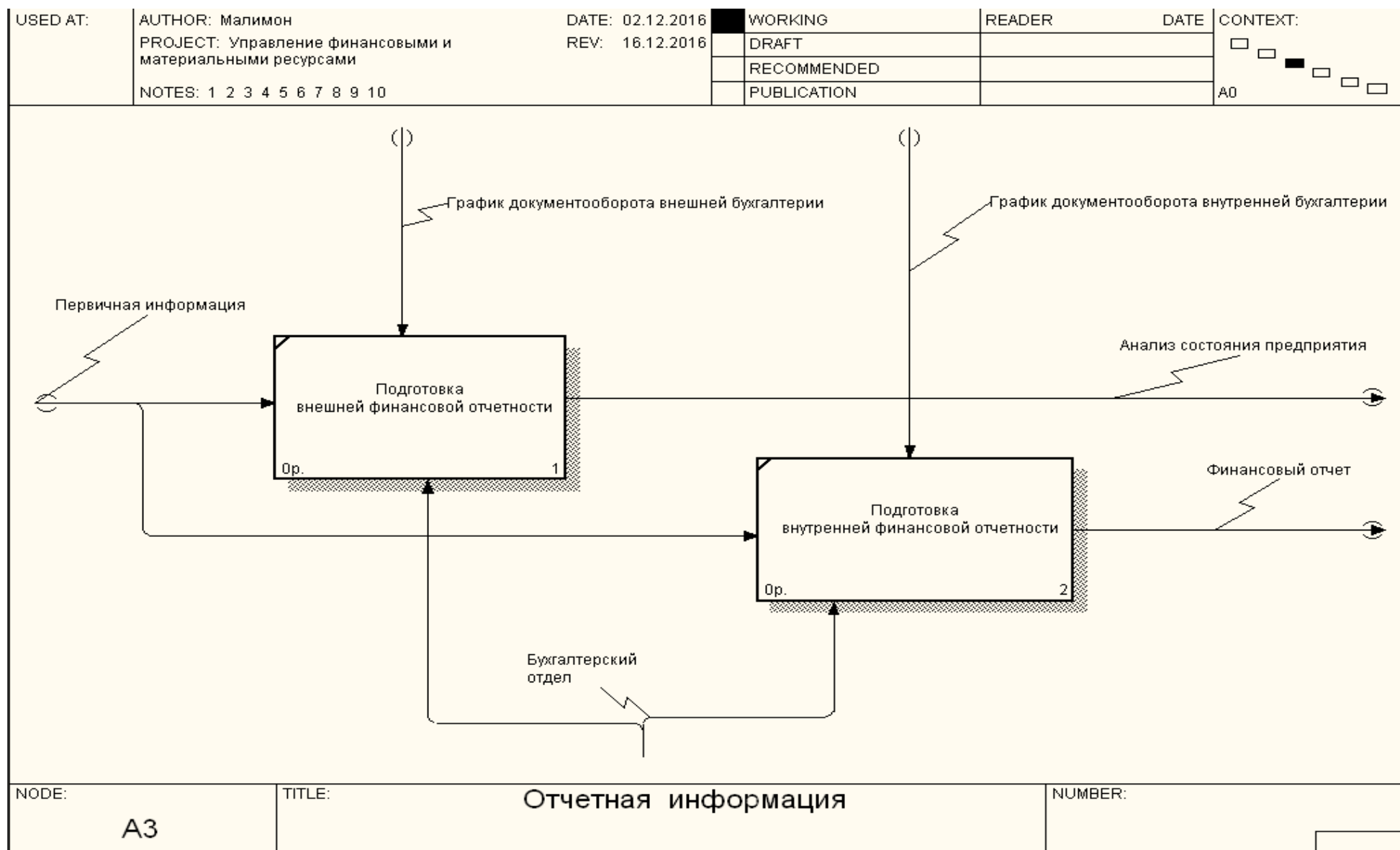


Рисунок 4. Диаграмма A3, показывающая сбор отчетной информации

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9004–2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартинформ, 2010. – 47 с.
2. ГОСТ РД IDEF 0–2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
3. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
4. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев//Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
5. Переверзев, П.П. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению/П.П. Переверзев, Н.В. Угрюмова, И.В. Лаврентьева//Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 9(268). С. 15.
6. Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. –512 с.
7. Грязнова, А. Г. Финансы/ А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 504с.
8. Скрипачев, И. А. Особенности управления финансовыми ресурсами коммерческой организации/ И. А. Скрипачев// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2010. - № 20. - С. 162-167.
9. VI Международная студенческая конференция «Международный студенческий форум»// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/620/5340>

МУСИХИНА Е.Ю.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MUSIHINA E.YU.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА – НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ XXI ВЕКА

BUSINESS INFORMATICS –THE TRAINING DIRECTION OF THE XXI CENTURY

Аннотация

В статье рассмотрена и проанализирована специальность бизнес-информатика. Обоснована роль специалистов данного направления в современном бизнесе. Показано, что специалист с подобной подготовкой всегда будет востребованным на рынке труда.

Abstract

The article describes and analyzes the specialty "business informatics". It substantiates the role of specialists of this direction in modern business. It is shown that a person with such training will always be in demand in the labor market.

Ключевые слова: бизнес-информатика, информационные технологии, направление подготовки.

Keywords: business informatics, information technology, training direction.

На сегодняшний день принято считать, что современный мир автоматизирован. В настоящее время все больше и больше развиваются информационные технологии. Соответственно, и рынок диктует свои требования и потребности в изменении, поскольку мир в основном держится

на продажах и услуг. Чтобы шагать в ногу со временем, нужно постоянно учиться и познавать новое, не отставать от передовых технологий.

Бизнес в мировой экономике играет важную роль. Для его развития и существования он должен соответствовать текущему уровню развития технологий. Развитие цифровых технологий помогают бизнесу достичь высокого уровня для решения определенных задач и проблем, стоящих перед ним.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что бизнес-информатика – это профессия XXI века. Именно это направление способно подготовить специалистов, которые с помощью информационных технологий будут в будущем управлять бизнесом, помогая ему развиваться.

Бизнес-информатика – новое направление подготовки, отвечающие требованиям сегоднешнего времени (современного общества), это новые способы и методы создания бизнеса и дальнейшего его развития.

Направления обучения бизнес-информатика очень обширны, предполагают разностороннее изучение различных сфер деятельности. Рассматриваются и изучаются следующие области:

- экономика;
- финансы;
- информационные технологии;
- управление (менеджмент).

Для того чтобы контролировать и управлять бизнесом, необходимо уметь анализировать и разбираться в имеющемся на рынке современном программном обеспечении, хорошо знать экономику, управление финансами, маркетинг, постоянно следить за новостями бизнеса.

Бизнес-информатик должен в совершенстве владеть ERP – системами, или системами планирования ресурсами предприятия, которые планируют, внедряют, контролируют на предприятии ресурсы. Бизнес-информатик должен владеть правовыми основами ведения бизнеса и правовыми основами защиты интеллектуальной собственности – программ и баз данных.

Тем самым, на данном направлении обучают комплексом навыков для создания и введения бизнеса, а так же его поддержки.

Комплекс навыков, изучаемых на направлении бизнес-информатики:

- разработка информационных систем (ИС);
- системы безопасности ИС;
- проектирование бизнес-моделей;
- аналитика в сфере IT;
- менеджмент и юриспруденция.

Спрос работодателей на бизнес-информатиков определяется потребностью в специалистах, понимающих преимущества информационных технологий для управления предприятием, умеющим их использовать для развития бизнеса, с одной стороны, и имеющих экономические, финансовые и управленческие знания и умения с другой стороны. Бизнес-информатики – это те специалисты, которые могут не только решить бизнес-проблемы предприятий путем реорганизации бизнес-процессов и систем принятия на основе использования информационных систем, но и создать новый бизнес, основанный на IT.

Информационные технологии позволяют существенно снизить затраты времени, а, соответственно и средств, на процессы бизнеса. И это большой плюс для компании на современном рынке с высокой конкуренцией. Вследствие этого у компаний возникает потребность в системах, которые быстро и тонко справляются с бизнес-процессами.

На направлении «Бизнес-информатика» обучаются будущие специалисты, которые непосредственно будут связаны с миром финансов, построением и развитием бизнеса. Сфера их деятельности будет непрерывно значительно расширяться. После окончания обучения в данном направлении имеется два пути – развитие чужих бизнес-проектов, либо построение своих перспективных стартапов.

Выпускники направления «Бизнес-информатика» в будущем смогут работать:

- IT-специалистами;
- ERP-программистами и программистами баз данных;
- Web-администраторами или Web-дизайнерами;
- бизнес-консультантами, тренерами для персонала;
- верстальщиками и контент-менеджерами;
- системными аналитиками;

- специалистами SAP.

Выводы

В статье подробно рассмотрена и проанализирована специальность бизнес-информатика. Обоснована роль специалистов данного направления в современном бизнесе. Показано, что специалист с подобной подготовкой всегда будет востребованным на рынке труда.

Специальность «Бизнес-информатика» многосторонняя, поэтому она будет, развивается дальше вместе с развитием общества, поскольку информационные технологии все больше входят в профессиональную и бытовую жизнь людей. Рынок труда с каждым годом будет больше нуждаться в таких специалистах.

Список литературы

1. Бизнес-информатика // Википедия – свободная энциклопедия. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>(дата обращения: 10.02.2017).
2. Лезина, Т. Основы бизнес-информатики: учебник / Т.Лезина, А. Салтан. – СПб.: Издательство СПбГУ. – 2014. – 244 с.
3. Прохорова, И.А. Практические аспекты обучения студентов работе с данными в контексте экономического, медицинского и инженерного образования / И.А. Прохорова, Л.Ю. Овсяницкая // Сборник трудов 67-й научной конференции «Наука ЮУрГУ». – Челябинск: ЮУрГУ (НИУ), 2015. – С. 475-481.

НАСЫРОВА Л.Х.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NASIROVA L.H.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

SISTEM ANALYSIS OFFINANCINGACTIVITIES

Аннотация

Процесс финансирования деятельности и расчетов по обязательствам включает все виды деятельности, связанные с обменом готовой продукции на денежные средства, работы с дебиторской и кредиторской задолженностями, распределением денежных средств. Выходом-результатом этого процесса является чистый денежный поток.

Abstract

This process includes all activities associated with the exchange of finished products for cash, accounts receivable and payables, funds distribution. Output-the result of this process is net cash flow.

Ключевые слова: финансирование деятельности, расчеты по обязательствам.

Keywords: financing activities, the settlement of obligations.

Финансирование предпринимательской деятельности — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования капитала фирмы во всех его формах.

Расчётные обязательства имеют самостоятельное значение. Это особый вид обязательства, объектом которых является денежные средства, находящиеся на банковском счёте плательщика и используемые в качестве средства платежа, с обязательным участием банка, с которым у плательщика заключен договор банковского счёта. К платежам без использования банковского счёта

применяются нормы договора о возмездном оказании услуг. Таким образом, расчётные отношения – это обязательственные правоотношения, возникающие между владельцем счёта (плательщиком) и банком, в котором открыт его банковский счёт и иными банками, привлечёнными к осуществлению соответствующих банковских операций, в связи с исполнением поручения владельца счёта, о переводе получения денежных средств, находящихся на банковском счёте, в порядке безналичных расчётов.

Взаимодействие процесса финансирования деятельности и расчеты по обязательствам носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке и обеспечивающие переработку внешней и внутренней информации и деятельности предприятия в финансовую отчетность, имеющую ценность для руководства фирмы. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [1].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. [9, 10,13].

С этой целью необходимо определить и перечислить основные процессы. Затем составить цепочку создания процессов финансирования деятельности и расчетов по обязательствам. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают функционирование основных процессов и их постоянное улучшение [2].

Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [5-8].

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы А-0 деятельности всего предприятия (рис. 1). После декомпозиции блока А-0, получена диаграмма А0 верхних бизнес-процессов предприятия (рис. 2). Модель финансирования деятельности и расчетов по обязательствам состоит из 6 блоков:

- разработка бюджетов;
- прогнозирование и контроль доходов;
- прогнозирование и контроль расходов;
- обеспечение финансовыми ресурсами;
- проведение расчетов;
- подготовка отчетности.

Целью такой системы является отражение и упорядочение процессов, происходящих при финансировании деятельности предприятия и расчетов по обязательствам, а так же организация всех элементов в единое целое.

Каждый блок модели делится на подблоки, отражающие последовательность работ и процессов, применяющихся для финансирования деятельности предприятия и расчетов по обязательствам. Например, декомпозиция блока «Проведение расчетов» привела к результату, показанному на рисунке 3.

Модель соблюдает принцип простоты и функциональности. В систему включены только те компоненты, которые являются существенными по отношению к целям анализа. Такая модель рассматривает структуру системы и её функции, с учётом приоритетности функций над этой структурой.

Модель так же имеет взаимосвязь с внешней средой. Организация получает из внешней среды первичную финансовую отчетность и капитал. Эти компоненты называются входами и отражены в модели.

Внутренняя среда организации – это та часть общей среды, находящаяся в пределах фирмы. Она оказывает стабильное и прямое воздействие на функционирование компании. Все внутренние факторы взаимосвязаны. В системе они являются механизмами. В своей совокупности они рассматриваются как социально-технические подсистемы (люди — социальный компонент; цели, структуры и технологии — технические компоненты). Модификация одной из них в какой-то степени будет воздействовать на остальные компоненты [4].

Таким образом, можно сделать выводы:

1. Моделирование процессов финансирования деятельности и расчетов по обязательствам наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость ее разработки на всех предприятиях.

2. Модель финансирования деятельности и расчетов по обязательствам охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку очень сложной. Из-за сложности разработки модели процессов жизненного цикла про-

дукции, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

3. Для создания модели финансирования деятельности и расчетов по обязательствам необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

4. Разработка модели финансирования деятельности и расчетов по обязательствам требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

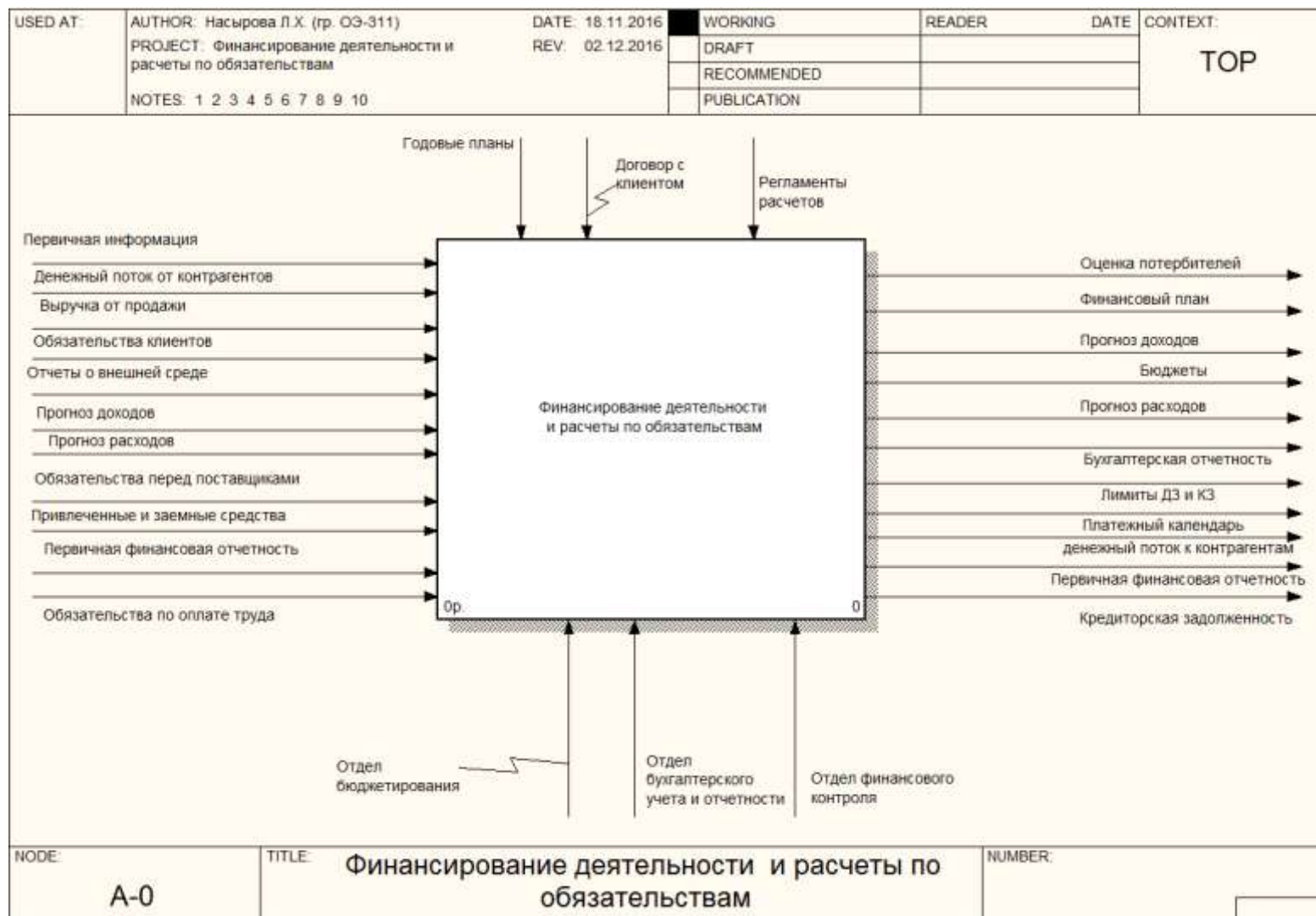


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма А-0 финансирование деятельности и расчеты по обязательствам

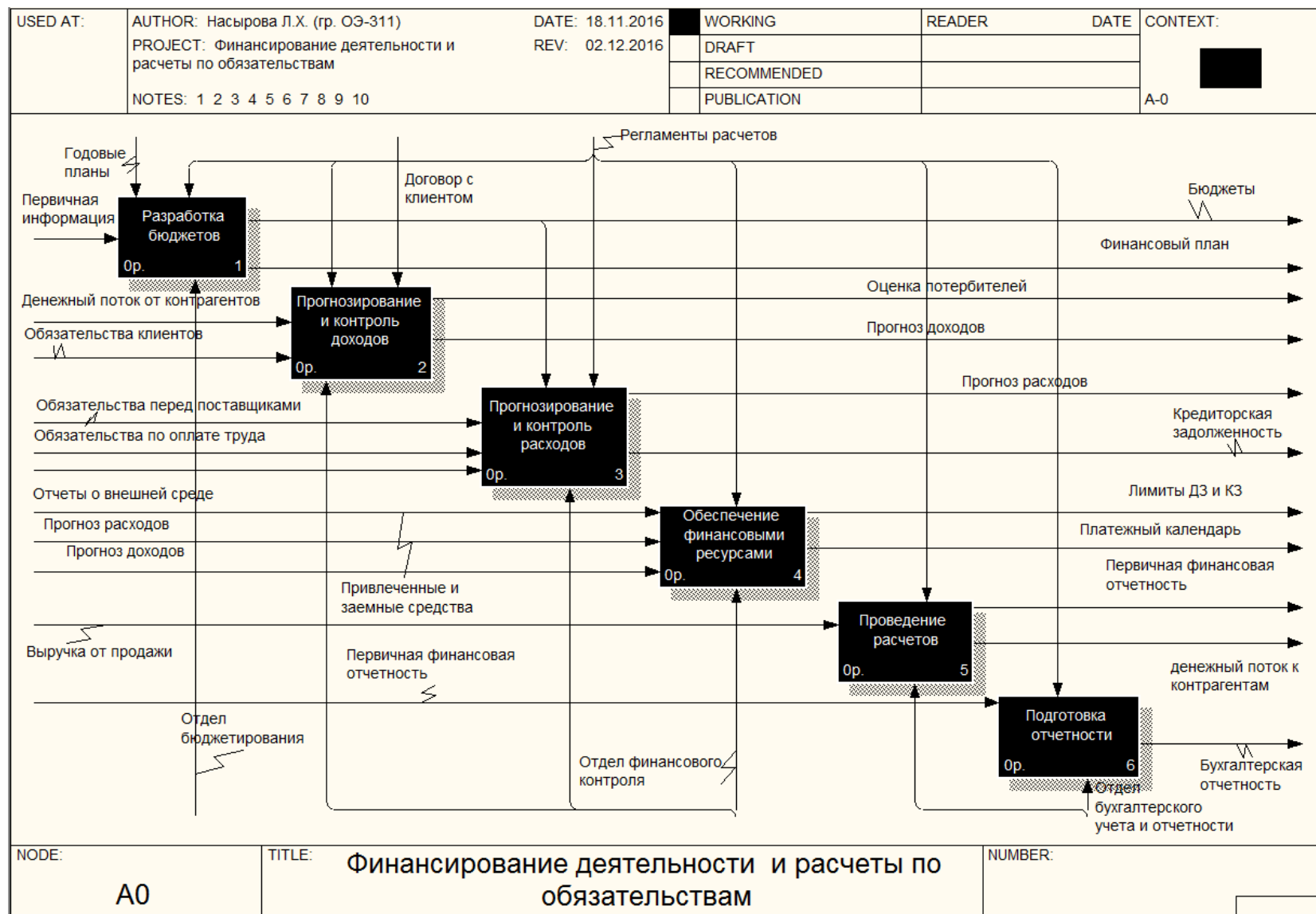


Рисунок 2 – Декомпозиция диаграммы A0

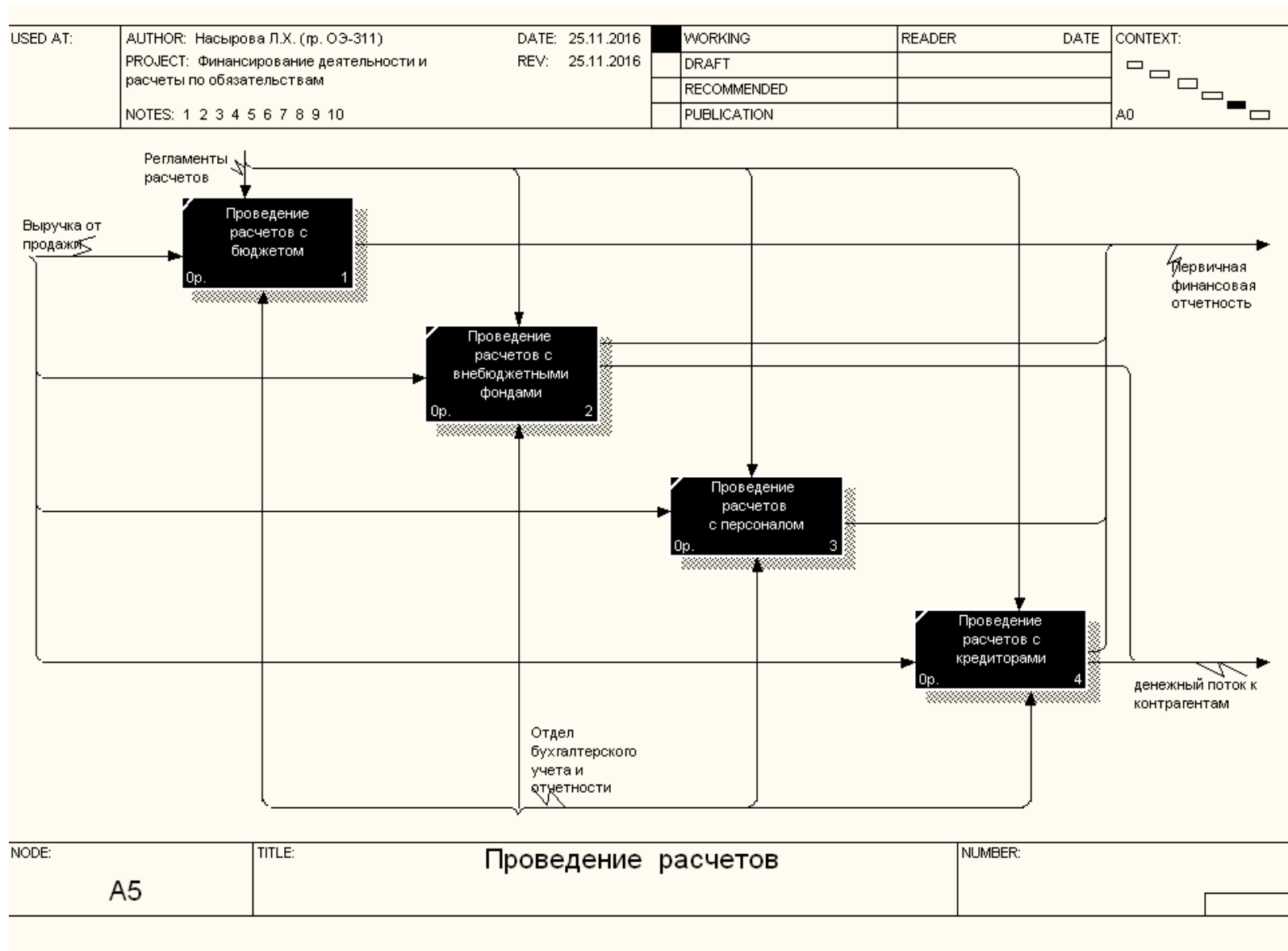


Рисунок 3-Декомпозиция блока «Проведение расчетов»

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9004–2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартинформ, 2010. – 47 с.
2. ГОСТ РД ИДЕФ 0–2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ИДЕФО. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
3. Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussion Process Modeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
4. Кондратьев, В.В. Даешь инжиниринг! Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 174 с.
5. Кондратьев, В.В. Показываем бизнес-процессы. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 136 с.
6. Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях / П.П. Переверзев // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
7. Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013
8. Переверзев, П.П. Моделирование и оптимизация управляющих программ в автоматизированном машиностроительном производстве/П.П. Переверзев//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Машиностроение». -2012. -№ 12. -Вып. 19. -С. 152-157.

НИКИТИНА Д. С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NIKITINA D. S.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ

MODELING OF PROCESSES OF CARRYING OUT ECONOMIC CALCULATIONS

Аннотация

Конкурентоспособность и эффективность деятельности любого предприятия в первую очередь зависит от организации процессов проведения экономических расчетов и их взаимодействия со вспомогательными процессами и всеми структурами предприятия. Для проектирования, анализа и совершенствования процессов проведения экономических расчетов необходима модель деятельности предприятия. Учитывая слабую проработанность этого вопроса в литературе, в статье предложена графическая модель деятельности предприятия со встроенными процессами проведения экономических расчетов.

Abstract

Competitiveness and efficiency of activity of any enterprise first of all depends on the organization of processes of carrying out economic calculations and their interaction with auxiliary processes and all structures of the enterprise. The model of activity of the enterprise is necessary for design, the analysis and improvement of processes of carrying out economic calculations. Considering weak development of this question in literature, in article the graphic model of activity of the enterprise with the built-in processes of carrying out economic calculations is offered.

Ключевые слова: бизнес-процесс, модель, экономические расчеты.

Keywords: business process model, economic calculations.

Главной задачей высшего руководства коммерческого предприятия является обеспечение результативности и эффективности функционирования процессов проведения экономических расчетов во взаимосвязи со вспомогательными процессами, а также со связанными с ними структурами и систе-

мой управления сетью процессов предприятия. [4-6, 11-12].

Взаимодействие всех этих процессов носит сложный характер и достигается путем создания сетей бизнес-процессов, выстроенных в определенном порядке и обеспечивающие переработку ресурсов в продукцию, имеющую ценность для потребителя. Для этого, выход одного процесса должен стать входом для другого или нескольких других процессов [4-6, 11,12].

Учитывая множественность взаимодействий процессов и ресурсов, и возникающую в связи с этим сложность проведения системного анализа, необходимо документирование деятельности предприятия в виде модели взаимосвязанных процессов, регламентов, должностных инструкций и т.д. [9, 10,12]. Для разработки модели выбрана нотация IDEF0 [2-3, 5, 7-8, 12].

С этой целью необходимо определить и перечислить основные процессы (т.е. процессы проведения экономических расчетов). Затем составить цепочку проведения экономических расчетов. Далее, необходимо определить и перечислить вспомогательные процессы, которые обеспечивают функционирование основных процессов и их постоянное улучшение [1, 7-8, 12].

При разработке модели процессов проведения экономических расчетов, в качестве основы взяты следующие основные и вспомогательные процессы [4,6, 9-10]:

1. Основные процессы (процессы проведения экономических расчетов):

- Анализ использования ресурсов
- Анализ маркетинговой деятельности
- Анализ финансовых результатов деятельности предприятия
- Анализ использования прибыли
- Анализ финансового состояния
- Диагностика риска банкротства субъектов хозяйствования

2. Вспомогательные процессы:

- Анализ использования природных ресурсов
- Анализ использования материальных ресурсов
- Анализ использования трудовых ресурсов
- Анализ использования финансовых ресурсов
- Выбор портфеля проектов
- Анализ обеспеченности договорами
- Оценка конкурентоспособности
- Оценка покупательской способности
- Расчет доли рынка
- Анализ динамики и выполнения плана балансовой прибыли
- Показатели рентабельности предприятия
- Резервы роста прибыли за счет реализации
- Анализ состава налогов предприятия
- Расчет налогооблагаемой прибыли
- Расчет чистой прибыли.
- Анализ выполнения плана по использованию чистой прибыли

Разработка модели началась с создания контекстной диаграммы А-0 деятельности всего предприятия (рис. 1). После декомпозиции блока А0, получена диаграмма А0 верхних бизнес-процессов предприятия (рис. 2), в которой отражены блоки А1 «Анализ использования ресурсов» и А2 «Анализ маркетинговой деятельности». Эти блоки связаны не только между собой, но и с остальными процессами верхнего уровня. Содержимое блока А1 «Анализ использования ресурсов» показано на рис. 3, а блока А2 «Анализ маркетинговой деятельности» – на рис. 4.

Для создания полной модели процессов проведения экономических расчетов, необходимо декомпозировать все блоки на диаграммах А1 и А2 на несколько уровней вниз. Наличие такой модели позволит не только проводить анализ эффективности менеджмента в процессах проведения экономических расчетов и связанной с ними сети процессов предприятия, но и проектировать цепочки процессов для новых видов продукции.

Выводы:

1. Моделирование процессов проведения экономических расчетов наглядно показывает сложность взаимодействия всех связанных бизнес-процессов, что доказывает необходимость ее разработки на всех предприятиях.

2. Без модели процессов проведения экономических расчетов невозможно наглядно увидеть все

взаимосвязи между процессами. Поэтому менеджеры без такой модели понимают функционирование процессов проведения экономических расчетов очень фрагментарно и объективно они не в состоянии осуществлять менеджмент процессов на высоком уровне.

3. Модель процессов проведения экономических расчетов охватывает все процессы предприятия, организационную структуру и информационные системы, что делает ее разработку очень сложной. Из-за сложности разработки модели процессов проведения экономических расчетов, ее создание является актуальной проблемой для всех активно развивающихся предприятий.

4. Разработка модели процессов проведения экономических расчетов требует системного подхода, с охватом не только процессов и структур предприятия, но и всех ресурсных потоков в увязке со стратегией предприятия.

5. Для создания модели процессов проведения экономических расчетов необходимо обучение всех менеджеров предприятия современным методам моделирования бизнес-процессов, методам улучшения процессов, разработке регламентов выполнения процессов.

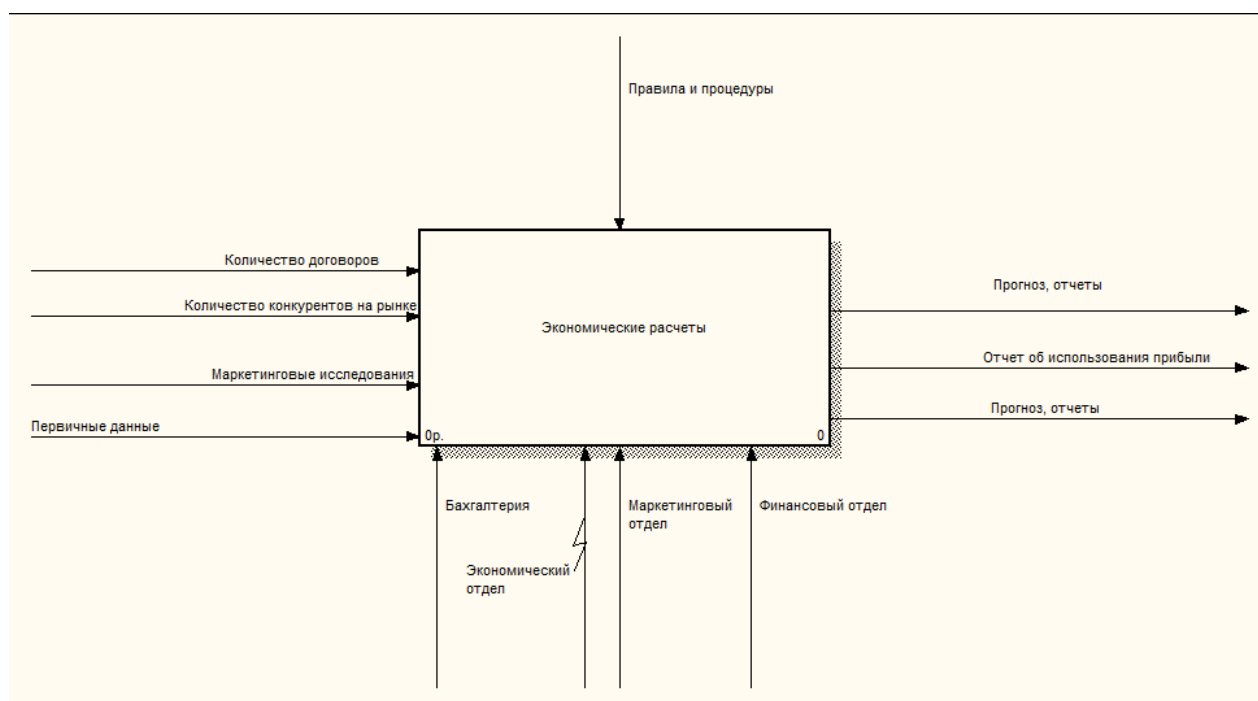


Рисунок 1. Контекстная диаграмма А-0 деятельности предприятия

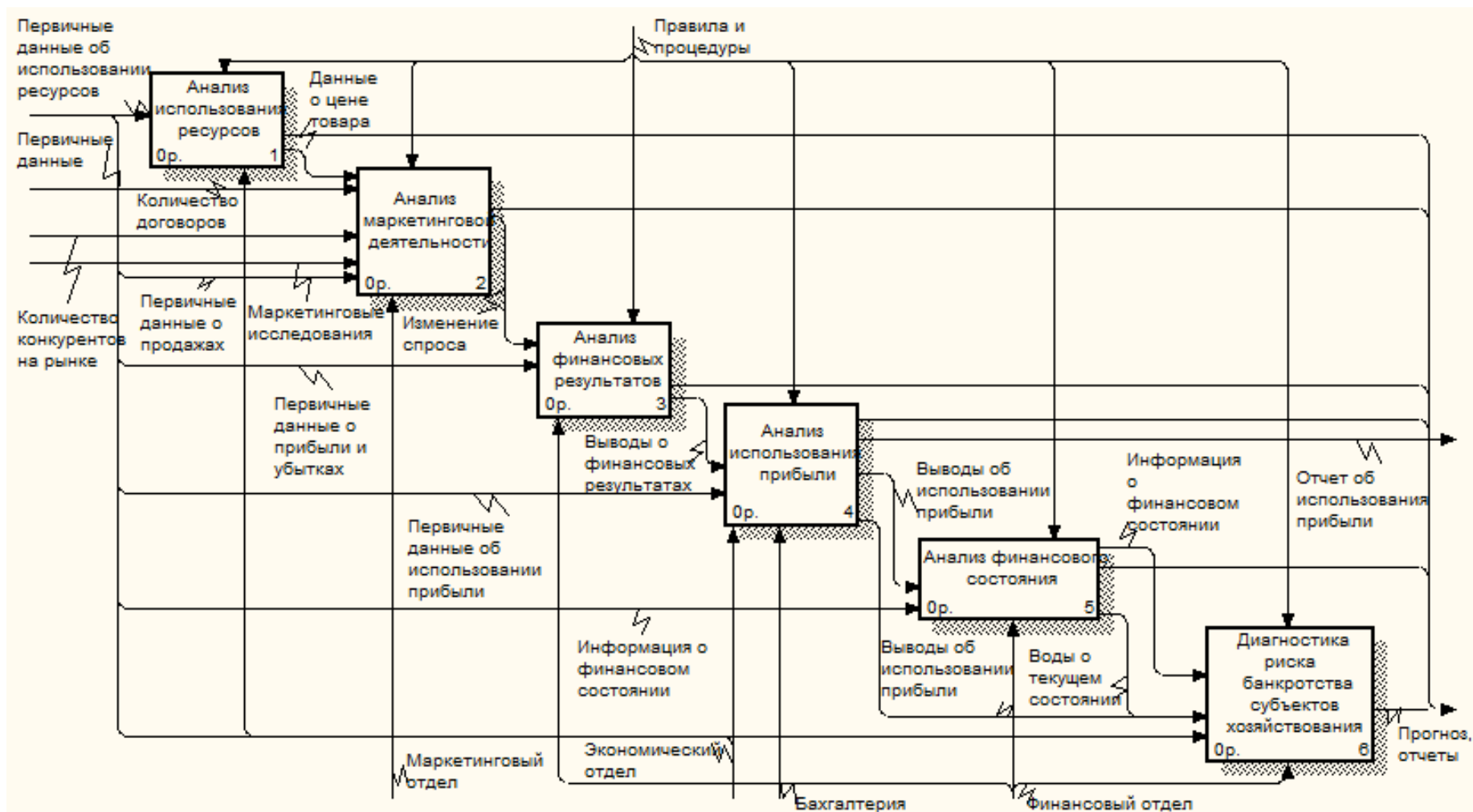


Рисунок 2. Диаграмма A0 бизнес-процессов верхнего уровня, сблоками A1 «Анализ использования ресурсов» и A2 «Анализ маркетинговой деятельности»

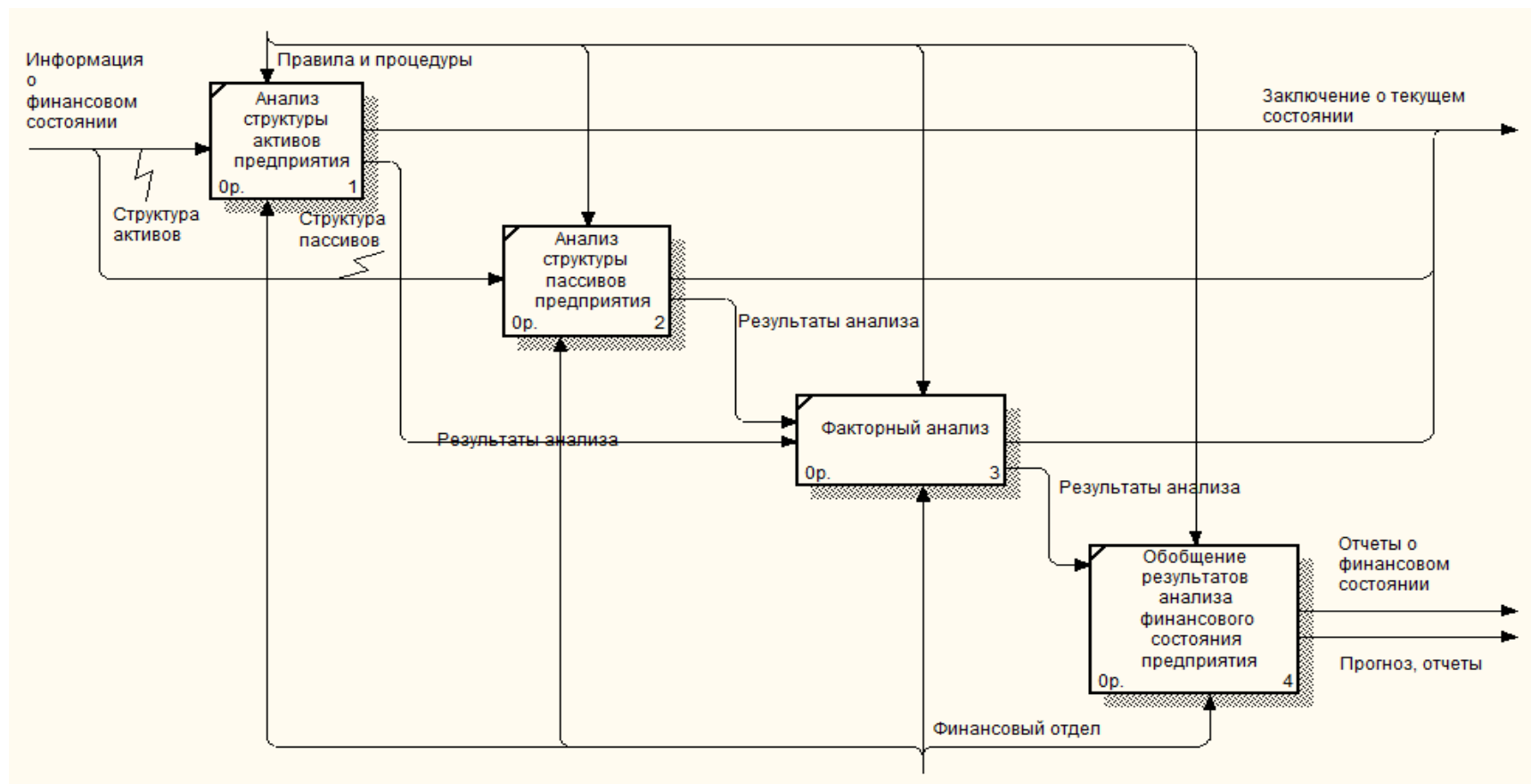


Рисунок 3. Диаграмма А1, показывающая состав и взаимосвязь анализа ресурсов предприятия

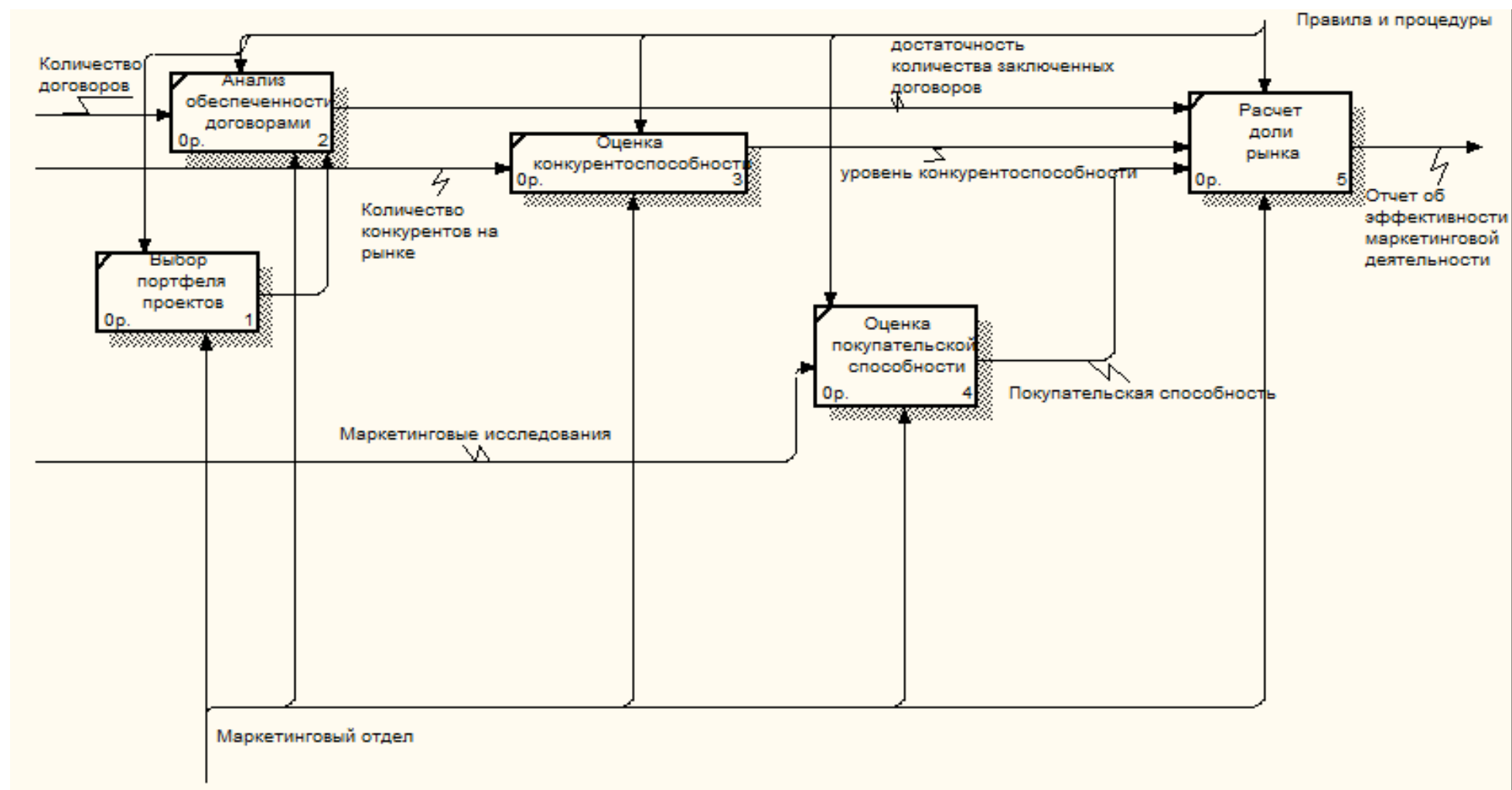


Рисунок 4. Декомпозиция блока А2, состоящая из процессов, связанных анализом информации и разработкой мер, по совершенствованию бизнес-процессов

Список литературы

- 1.ГОСТ Р ИСО 9004–2010 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартиформ, 2010. – 47 с.
- 2.ГОСТ РД IDEF 0–2000 МЕТОДОЛОГИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ IDEF0. – М.: Госстандарт России. – 2000. – 19 с.
- 3.Дубейковский, В.И. Эффективное моделирование с AllFussionProcessModeler (BPWin 4.1.1) / В.И. Дубейковский. – М.: Диалог-МИФИ, 2007 – 384 с.
- 4.Кондратьев, В.В. Даешь инжиниринг! Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 174 с.
- 5.Кондратьев, В.В. Показываем бизнес-процессы. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев, М.Н. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 136 с.
- 6.Кондратьев, В.В. Проектируем корпоративную архитектуру. Навигатор для профессионала / В.В. Кондратьев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2007. – 506 с.
- 7.Маклаков, С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFussionProcessModeler (BPWin 4.1) / С.В. Маклаков. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2007. – 240 с.
- 8.Марка, Д.А., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования / Д.А. Марка, К.М. МакГоуэн. – М.: МетаТехнология, 1993. – 220 с.
- 9.Переверзев П.П. Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях /П.П. Переверзев //Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 259.
- 10.Блинов А.О., Угрюмова Н.В., Переверзев П.П. Механизм интеграции методов совершенствования бизнес-процессов организаций: монография. -Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2013.
- 11.Переверзев, П.П. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг /П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 124-127
- 12.Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. –512 с.

ОСИПОВА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

OSIPOVA I. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
The Chelyabinsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ Г.МАРКОВИЦА

THE FORMATION OF OPTIMAL INVESTMENT PORTFOLIO H.MARKOWITZ

Аннотация

В настоящее время большое внимание уделяется портфельным инвестициям, так как они являются одним из наилучших способов получения дохода инвесторов. В статье рассматривается, как по модели Марковица при помощи Excel можно сформировать оптимальный инвестиционный портфель.

Abstract

Currently, much attention is paid to portfolio investment as they are one of the best ways to generate income investors. The article was considered as the Markowitz model using Excel it is possible to form an optimal investment portfolio.

Ключевые слова: инвестиции, портфель, риск, доходность, акции.

Key words: investment, portfolio, risk, return, stocks.

Даже в сложившихся условиях экономического кризиса люди ищут возможности заработка на собственных средствах или, по крайней мере, их сохранности. Это возможно лишь при грамотном инвестировании финансов в какие-либо активы.

В настоящее время для инвесторов имеется большое разнообразие инвестиционных инструментов, в которые можно инвестировать свободные денежные средства, их совокупность именуется инвестиционным портфелем. Финансы могут быть направлены в различные объекты инвестирования, однако, самым популярным в мире способом вложений является приобретение ценных бумаг. Именно портфель ценных бумаг позволяет достичь необходимого соотношения всех инвестиционных целей, которое возможно только при их комбинации и недостижимо с позиции отдельно взятой ценной бумаги [1].

Главной задачей для инвестора является принятие решения, в какие ценные бумаги будут осуществляться вложения и каков будет их объем, то есть сформировать инвестиционный портфель таким образом, что при определенных ограничениях позволит минимизировать риски.

В 1952 году американский экономист Г.Марковиц впервые предложил использовать математическую модель при формировании инвестиционного портфеля. В основе данной модели лежат два основных показателя любого финансового инструмента: доходность и риск, количественно измеренные.

Доходностью в модели является математическое ожидание доходностей, а риск рассчитывается через стандартное отклонение и определяется как разброс доходностей возле математического ожидания. В этом случае общая доходность портфеля устанавливается, исходя из взвешенной суммы доходностей каждого отдельного финансового актива по формуле:

$$r_p = \sum_{i=1}^n w_i r_i \quad (1)$$

А для расчета общего риска инвестиционного портфеля, необходимо отразить совокупное изменение и влияние активов (через ковариацию), для этого пользуются формулой:

$$\sigma_p = \sqrt{\overline{w_i w_j v_{ij}}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n w_i w_j k_{ij} \sigma_i \sigma_j} \quad (2)$$

Одним из условий модели Г.Марковица является то, что портфель может состоять только из купленных акций/облигаций, то есть в нем могут находиться только короткие позиции по инструментам (без продаж). К тому же, общая доходность портфеля не может превышать максимальную из доходностей составляющих его инструментов. Грамотно сформированный инвестиционный портфель должен быть сбалансирован с точки зрения доходности и риска так, чтобы стремиться к постоянному росту. Из наиболее приемлемых комбинаций активов образуются эффективные портфели [2].

Для наглядности на графике (рис.1) представлена кривая эффективных портфелей, которая показывает максимально сбалансированные комбинации инструментов. Основным ее отличием является то, что значение приращение доходности больше соответствующего ему приращению риска. Так инструмент В имеет большую доходность по сравнению с инструментом Е, но при этом и обладает большим риском. Следовательно, формирование портфеля на основе инструментов Е и В предпочтительнее, чем, например, Е и А.

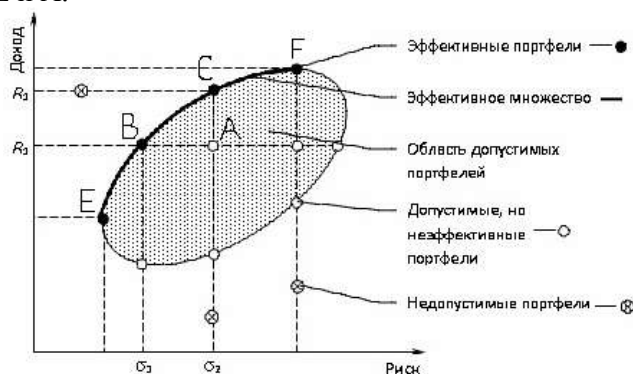


Рисунок 1 – Кривая эффективных портфелей

Необходимо подчеркнуть универсальность данной модели. Так инвестиционный портфель может быть составлен из любых видов активов и финансовых инструментов: акций, облигаций, фьючерсов и т.д.

Подход Марковица при формировании портфеля подразумевает использование инвесторами двух стратегий: максимизация ожидаемой доходности при ограниченном уровне риска и минимизация неопределенности при минимально допустимом уровне ожидаемой доходности [3].

Рассмотрим пример формирования оптимального инвестиционного портфеля минимального риска по модели Г.Марковица при помощи программы Excel. Портфель будет состоять из 3 отечественных акций: ОАО «АЭРОФЛОТ» (AFLT), ОАО «М.видео» (MVID) , ОАО «Роснефть» (ROSN). Указаны котировки (стоимость) акций в период с 01.02.2015 по 01.02.2016 гг., данные взяты с сайта ru.Investing.com.

3	Дата	ОАО АЭРОФЛОТ	ОАО М.видео	ОАО Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5
6	01.04.2015	38	185,4	256,95
7	01.05.2015	40,7	207,9	259,45
8	01.06.2015	39,8	194,4	245,2
9	01.07.2015	38,07	180,1	227
10	01.08.2015	40,52	200,2	235,55
11	01.09.2015	35,55	202,3	245,9
12	01.10.2015	43,31	206,7	267
13	01.11.2015	51,94	238,7	264,75
14	01.12.2015	58,5	247,5	244,85
15	01.01.2016	54,05	274,9	252,4
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7

Рисунок 2 – Котировки акций Аэрофлот, М.видео и Роснефть

Далее необходимо рассчитать ежемесячные доходности по каждой акции, воспользовавшись функцией LN и математическое ожидание доходностей по каждой акции, найдя среднеарифметическое значение за весь период с помощью функции СРЗНАЧ (Рис.3).

3	Дата	ОАО АЭРОФЛОТ	ОАО М.видео	ОАО Роснефть	Доходность АЭРОФЛОТ	Доходность М.видео	Доходность Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261			
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5	2%	13%	1%
6	01.04.2015	38	185,4	256,95	-2%	4%	-3%
7	01.05.2015	40,7	207,9	259,45	7%	11%	1%
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7	1%	-13%	7%
17		Ожидаемая доходность (r_i)			3%	4%	0%

Рисунок 3 – Расчет ежемесячных доходностей акций для модели Марковица и оценка ожидаемой доходности акций портфеля

Для того чтобы оценить существующие риски каждой акции, то есть волатильность (изменчивость) акций по отношению к математическому ожиданию, воспользуемся формулой в Excel СТАНДОТКЛОН. В результате получим следующие значения (рис. 4).

3	Дата	ОАО АЭРОФЛОТ	ОАО М.видео	ОАО Роснефть	Доходность АЭРОФЛОТ	Доходность М.видео	Доходность Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261			
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5	2%	13%	1%
6	01.04.2015	38	185,4	256,95	-2%	4%	-3%
7	01.05.2015	40,7	207,9	259,45	7%	11%	1%
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7	1%	-13%	7%
17		Ожидаемая доходность (r_i)			3%	4%	0%
18		Риск акции (σ)			10%	9%	5%

Рисунок 4 – Оценка риска по акциям инвестиционного портфеля

Таким образом, были получены первоначальные необходимые значения для оценки долей данных акций в инвестиционном портфеле. Для того чтобы оценить риск всего инвестиционного портфеля, воспользуемся «Пакет Анализа», выбрав «Ковариация» в инструментах анализа в окне «Анализ данных». Результатом подсчетов будет таблица ковариаций доходностей акций между собой (Рис.5).

3	Дата	ОАО АЭРОФЛОТ	ОАО М.видео	ОАО Роснефть	Доходность АЭРОФЛОТ	Доходность М.видео	Доходность Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261			
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5	2%	13%	1%
6	01.04.2015	38	185,4	256,95	-2%	4%	-3%
7	01.05.2015	40,7	207,9	259,45	7%	11%	1%
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7	1%	-13%	7%
17		Ожидаемая доходность (r_i)			3%	4%	0%
18		Риск акции (σ)			10%	9%	5%
19							
20		Ковариационная матрица зависимостей акций					
21					Аэрофлот	М.видео	Роснефть
22				АЭРОФЛОТ	0,00926		
23				М.видео	0,00276	0,00747	
24				Роснефть	0,00044	0,00048	0,00265

Рисунок 5 – Ковариационная матрица для инвестиционного портфеля Марковица

Чтобы рассчитать общий риск инвестиционного портфеля, будем пользоваться формулой рассмотренной выше. Необходимо будет перемножить доли весов акций между собой и значения ковариаций для данных акций. Для подсчетов зарезервируем ячейки в столбце «Доли акций (w)», подставив в них нули.

Общую доходность инвестиционного портфеля будем рассчитывать как средневзвешенную сумму доходностей отдельных акций. Необходимо транспонировать столбец с долями (Tw), поскольку будут перемножаться матрицы.

Формулы расчета риска и доходности будут иметь следующий вид:

Общий риск инвестиционного портфеля = КО-
РЕНЬ(МУМНОЖ(МУМНОЖ(E25:G25;E22:G24);C22:C24))

Общая доходность инвестиционного портфеля =E17*E25+F17*F25+G17*G25

В результате будем иметь следующую картину (Рис.6).

	A	B	C	D	E	F	G
1	Формирование инвестиционного портфеля Г.Марковица						
3	Дата	ОАО АЭРОФЛО Т	ОАО М.видео	ОАО Роснефть	Доходность АЭРОФЛОТ	Доходность М.видео	Доходность Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261			
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5	2%	13%	1%
6	01.04.2015	38	185,4	256,95	-2%	4%	-3%
13	01.11.2015	51,94	238,7	264,75	18%	14%	-1%
14	01.12.2015	58,5	247,5	244,85	12%	4%	-8%
15	01.01.2016	54,05	274,9	252,4	-8%	10%	3%
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7	1%	-13%	7%
17		Ожидаемая доходность (gi)			3%	4%	0%
18		Риск акции (σ)			10%	9%	5%
19							
20		Ковариационная матрица зависимостей акций					
21		Доля (w)			Аэрофлот	М.видео	Роснефть
22		0	АЭРОФЛОТ		0,00926	0,00276	0,00044
23		0	М.видео		0,00276	0,00747	0,00048
24		0	Роснефть		0,00044	0,00048	0,00265
25		Доли акций в портфеле Tw			0	0	0
26							
27		Общий риск портфеля			0,0%		
28		Общая доходность портфеля			0,0%		

Рисунок 6 – Резервирование ячеек для поиска оптимального решения

Далее приступаем к формированию инвестиционного портфеля минимального риска из данных акций. Допустим, что минимальный уровень допустимой доходности портфеля (r_p) должен быть $r_p \geq 2\%$. При помощи надстройки «Поиск решений» в Excel найдем оптимальный размер долей данных акций при заданном уровне доходности с минимальным уровнем риска. Необходимо учесть ограничения на весовые значения коэффициентов у акций: сумма долей акций должна быть равна 1 (формула ограничения на сумму долей акций в портфеле (C29)=СУММ(E25:G25)), сами доли должны иметь положительный знак, а также целевая ячейка должна равняться минимальному значению (Рис.7).

Поиск решения

Установить целевую ячейку: 

Равной: ☐ максимальному значению ☐ значению: ☐ минимальному значению

Изменяя ячейки: 

Ограничения:

\$E\$25 >= 0

\$E\$28 >= 2

\$E\$29 = 1

\$F\$25 >= 0

\$G\$25 >= 0

Рисунок 7 – Ограничения на весовые значения коэффициентов акций

Программа, изменяя значения долей акций при выставленных ограничениях, выдаст оптимальные результаты (Рис.8).

	A	B	C	D	E	F	G
1	Формирование инвестиционного портфеля Г.Марковца						
3	Дата	ОАО АЭРОФЛО Т	ОАО М.видео	ОАО Роснефть	Доходность АЭРОФЛОТ	Доходность М.видео	Доходность Роснефть
4	01.02.2015	38	157	261			
5	01.03.2015	38,96	178,9	263,5	2%	13%	1%
6	01.04.2015	38	185,4	256,95	-2%	4%	-3%
13	01.11.2015	51,94	238,7	264,75	18%	14%	-1%
14	01.12.2015	58,5	247,5	244,85	12%	4%	-8%
15	01.01.2016	54,05	274,9	252,4	-8%	10%	3%
16	01.02.2016	54,41	240,3	270,7	1%	-13%	7%
17		Ожидаемая доходность (μ)			3%	4%	0%
18		Риск акции (σ)			10%	9%	5%
19							
20		Ковариационная матрица зависимостей акций					
21		Доля (w)			Аэрофлот	М.видео	Роснефть
22		0,335649	АЭРОФЛОТ		0,00926	0,00276	0,00044
23		0,337460	М.видео		0,00276	0,00747	0,00048
24		0,326891	Роснефть		0,00044	0,00048	0,00265
25		Доли акций в портфеле Tw			0,335649	0,337460	0,326891
26							
27		Общий риск портфеля			5,5%		
28		Общая доходность портфеля			2,3%		
29		Ограничения долей			1,0		

Рисунок 8 – Формирование оптимального инвестиционного портфеля

В конечном итоге получился следующий расчет общего риска и доходности портфеля. Общий минимальный риск портфеля составил 5,5%, при уровне общей доходности 2,3%. Оптимальное соотношение долей акций, в данном случае следующее: доли акций ОАО «АЭРОФЛОТ» составили 34%,

доли ОАО «М.видео» - 34%, а ОАО «Роснефть» - 33%. При заданных условиях эффективным будет формирование портфеля из этих трех акций практически в равных долях.

Таким образом, модель формирования инвестиционного портфеля по принципу Марковица дает количественную определенность целям портфеля и в зависимости от заданных параметров соотношения дохода и риска портфеля определяет состав портфеля.

Список литературы

1. Брусов П.Н. Финансовая математика: учеб. пособие / П.Н.Брусов, П.П. Брусов, Н.П. Орехова [и др.]. – 3-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2014. – 224с.
2. Лапыгин Ю.Н. Инвестиционная политика: учеб. пособие / Ю.Н.Лапыгин, А.А.Балакирев. – М.: КНОРУС, 2014. – 320с.
3. Финансово-инвестиционный блог Жданова Василия и Жданова Ивана. Формирование инвестиционного портфеля Марковица в Excel. – Режим доступа: <http://finzz.ru/formirovanie-investicionnogo-portfelya-markovica-v-excel.html>.

ПАНЧЕНКО Д.В., ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PANCHENKO D.V., PODPOVETNAYA Y.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИНСТРУМЕНТЫ КРЕДИТОВАНИЯ С ДОЛЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

CREDIT INSTRUMENTS WITH SHARES OF PROBABILITY THEORY IN MODERN CONDITIONS

Аннотация

На сегодняшний день в современных условиях существует множество инструментов кредитования как физических, так и юридических лиц. Статья посвящена изучению роли теории вероятности в одной из сфер экономической деятельности – в сфере кредитования. Раскрыта актуальность темы в современных условиях. В статье рассмотрено использование инструментов кредитования с долей применения теории вероятностей на примере практической задачи.

Abstract

Today, in modern conditions, there are many lending instruments, both physical and legal persons. The article is devoted to studying the role of the theory of probability in one of the part of economy – in the crediting. At the moment the relevance of the topic is disclosed. The article deals with the use of credit instruments with a share application probability theory as an example of practical task.

Ключевые слова: экономика, кредитование, теория вероятностей.

Keywords: economy, crediting, the theory of probability.

На сегодняшний день, для того чтобы решить любую задачу, связанную с экономической и финансовой деятельностью, необходимо применить различные виды математико-статистических методов. Все эти методы, так или иначе, связаны с основными понятиями теории вероятностей. В рыночной экономике теория вероятностей, как дисциплина, является одной из основных частей, которые применяются в экономике и финансах. В рыночных отношениях всегда должен учитываться такой элемент, как элемент случайности. Построение экономико-математических и эконометрических моделей является неотъемлемой частью планирования в условиях неопределенности, в исследовании

и прогнозировании экономических явлений. Без этих методов, которые опираются на теорию вероятностей, работа сферы экономики будет затруднена.

Сфера кредитования является одной из составляющих в сфере экономики. На сегодня большинство коммерческих банков располагают огромным количеством денежно-кредитных операций, но их главная задача – выдача кредитов. В связи с неустойчивой экономикой у банков появляется главная проблема – столкновение с кредитным риском. Этот риск зависит от вероятности того, исполнит заёмщик все обязательства соглашения с банком по срокам кредита или нет. Данная величина может быть определена способностью заёмщика погасить обязательства по кредиту или напротив.

К примеру, человек, берущий кредит в банке, обязан его вернуть. Возврат денежных средств в банк происходит не сразу, а по долям, а также взимается уплата определенным процентом за то, что человек пользуется кредитом. Спустя определенное время, которое было оговорено в договоре, заёмщик должен успеть вернуть всю сумму, которую он взял в кредит и заплатить определенный процент банку за его использование. Но бывают случаи, когда у людей не получается вернуть всю сумму в оговоренное время или же человек не может выполнить все условия договора.[1] В данной ситуации банк в полном праве наложить взыскание и компенсировать потери с помощью судебного иска. Но, нельзя забывать о том, что главной задачей банка является выдача кредитов, а не наложение штрафов заёмщикам. Отсюда можно сделать заключение, что банк в таком случае может выдавать кредит не любым физическим или же юридическим лицам, а лишь тем, в ком можно не сомневаться и кто точно в срок с процентами выплатит весь кредит.[1]

В связи с этим возникает та самая случайная величина – возвращён кредит или нет. Чтобы определить насколько надёжен заёмщик банк анализирует общую характеристику, доходы, собственный капитал и экономическое положение кредитуемого, в общем. Также сюда можно отнести и кредитовую историю кредитуемого или же статистику возвращения кредитов в целом по тому социальному статусу, к которому относится заёмщик.[2] Данный анализ проводится методами теории вероятностей и математической статистики, а именно необходимостью вычислить вероятности, дисперсии и т.д.

Но все же для банка главная цель – выдача кредитов и получение прибыли, а значит, что любому коммерческому банку выгоднее выдать кредит лишь тогда, когда существует какая – то определенная гарантия того, что заёмщик выплатит всю сумму. [3]

Отсюда возникает величина, которая является случайной, и характеризует сможет ли заёмщик погасить кредит. Для того, чтобы определить категорию граждан, которым можно выдавать кредит, а которым нет, кредитные организации проверяют статистику, анализируя соотношение тех, кто вовремя вернул кредит и всех остальных заёмщиков в целом. Данный анализ и оценка проводятся, используя методы и способы математической статистики и теории вероятностей.

Применение теории вероятности рассмотрим на примере задачи.[4]

Кредитная организация V выдает кредит 1000000 рублей на 365 дней (1 год). Вероятность не погашения ссуды 1%. Какой размер процентной ставки необходимо установить, чтобы получить прибыль?

Итак, ставку обозначим p ($100p\%$). Доход кредитной организации – случайная величина, т.к. заёмщику необходимо отдать кредит, учитывая проценты, но при этом есть вероятность того, что он не сможет его возвратить. Занесем данные в таблицу.

p	0,99	0,01	-1

Где p – это ситуация возвращения кредита с процентами, таким образом, что банк получит прибыль в p млн. руб. Вероятность возвращения 99%. 1% того, что возврата не будет, когда банк теряет 1000000 рублей, обозначим как доход равный -1.

Далее найдем математическое ожидание: $0,99p - 0,01$. Решив неравенство $0,99p - 0,01 > 0$, мы получим, что $p > 1/99$, следовательно, ставка процента по кредиту должна быть выше, чем 1% (100/99). [4]

Резюмируя отметим, что основной опасностью в выдаче кредитов является то, что кредитующий не сможет вовремя выплатить кредит вместе с процентами или же не вернет его вовсе. В наши дни в рыночной экономике, в ситуациях с экономическими рисками максимальную прибыль сможет получить тот, кто способен рассчитать и распознать кредитные риски, правильно спрогнозировать их и минимизировать. Это является главной причиной успешной работы любого банка в кредитно-денежной политике. [5]

Список литературы

1. Теория вероятностей для экономистов / Л.В.Большакова – М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.
2. Применение теории вероятности в сфере кредитования / В.А.Арзамасцева, Е.С.Головкин, С.В. Мелешко 2014.- 301с.
3. Коннова Д.А., Леликова Е.И., Мелешко С.В. Взаимодействие математики с экономикой // Современные наукоемкие технологии, 2014.– № 5-2. –С. 159-161.
4. Бытдаева Ф.А., Рудская Ю.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 3-3. – С. 366-368.
5. Булинский А.В., Ширяев А.Н. Теория случайных процессов. М.: Физматлит, 2015.– 408 с.

ПАТЫСЬЕВ П.Е., ОВСЯНИЦКАЯ Л.Ю.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PATYS'YEV P.E., OVSYANITSKAYA L.Y.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИНФОГРАФИКА: ПУТЬ ОТ НАСКАЛЬНЫХ РИСУНКОВ ДО СОВРЕМЕННОГО ИНСТРУМЕНТА МЕНЕДЖЕРА

INFOGRAPHICS: PATH FROM CAVE DRAWINGS TO MODERN TOOLS MANAGER

Аннотация

В работе представлены различные точки зрения о том, что такое инфографика и когда возникла данная технология. Приведены примеры изменения форм и видов инфографики на разных этапах развития общества. Обоснована роль инфографики в работе современного менеджера.

Abstract

The paper presents a different perspective on what infographics and when there was this technology. Examples of changes in the forms and types of infographics at different stages of development of society are presented. The role of infographics in the work of the modern manager has been substantiated.

Ключевые слова: инфографика, история инфографики, разные точки зрения на инфографику, создание инфографики, виды инфографики, SMM-менеджер, маркетинг.

Keywords: infographics, history of infographic, different point of view on the infographic, creation infographic, types of infographics, SMM-Manager, marketing.

Составить предположения о том, что такое инфографика, можно даже в том случае, если вы видите это слово впервые. Достаточно разложить его на компоненты «информация» и «графика».

Инфографика (от лат. informatio – осведомление, разъяснение, изложение) – это графический способ подачи информации, данных и знаний с целью быстрого и чёткого преподнесения сложной информации [1].

Данное определение является наиболее распространенным. В действительности, если рассматривать столь стремительно набирающую популярность инфографику с точки зрения данного определения, можно прийти к выводу о том, что инфографика впервые появилась лишь в конце 70-х годов в иллюстрациях на страницах американского журнала «Time» в редакционных колонках Найгела Холмса.

Но после прочтения и анализа большого количества других определений становится понятным, что оно слишком обобщенно, и в нем отсутствует конкретика, а также то, что инфографика не является чем-то инновационным, а иллюстрации Найгела Холмса – это лишь привычная для современного общества версия инфографики.

Наиболее точным и доступным определением инфографики, по нашему мнению, является: «инфографика – это изображение, передающее смысл, данные, информацию с помощью графики, а не текста» [2]. Смысл данного определения заключается в том, что текст в инфографике должен быть не более чем дополнением к основной информации, изображенной в виде графики, и в случае удаления наводящего текста суть должна оставаться неизменной и понятной. После рассмотрения инфографики под призмой данного определения технология инфографики перестает казаться столь современной и новой.

Действительно, инфографика является значительно более древней технологией, чем любая письменность, так как самой первой инфографикой можно считать пещерную живопись древних людей. Взглянув на сохранившиеся экземпляры наскальных рисунков, мы с легкостью сможем понять смысл, заложенный автором. Посмотрев на рисунок 1, можно с уверенностью сказать, что даже самая простая и практически не несущая в себе глубокого смысла наскальная живопись является инфографикой, так как она, несомненно, несет в себе данные и информацию. При этом о данной информации нельзя сказать, что она сложная или то, что она нуждается в быстрой и четкой формулировке.



Рисунок 1 – Наскальный рисунок «Охота»

Помимо версии о возникновении инфографики благодаря наскальным рисункам, существуют и другие предположения. Так, например, можно считать рисунки, написанные в Древнем Египте инфографикой, потому что они также несли в себе информацию, данные, но в отличие от наскальной живописи они содержали в себе больший смысл, который так же был понятен без слов (рисунок 2). Но еще больший смысл несли в себе письменность Древнего Египта. Письменность, где вместо слов использовались лишь символы, похожие на рисунки, которые по своей конструкции являлись как

простыми, так и сложными. Каждый символ нес в себе частицу данных и смысл. Можно высказать предположение, что письменность также является инфографикой, но стоит отметить, что для понимания подобной «азубки» необходимо её сначала изучить, а это в свою очередь означает, что человеку, далекому от знания значений иероглифов в Древнем Египте, было бы довольно сложно распознать в них смысл.



Рисунок 2 – Ловля рыбы в Древнем Египте

Очевидно, что наскальная живопись, как и рисунки Древнего Египта, остались на задворках истории. Также очевидно, что не существует прямых фактов, указывающих на то, что подобные рисунки создавались именно с целью передачи информации и данных, вполне вероятно, что в них закладывался совсем иной смысл или создавались они для других целей.

Однако даже в этом случае, если не брать в расчет наскальную живопись и рисунки Древнего Египта, то первой инфографикой по-прежнему нельзя называть иллюстрации Найгеля Холмса. Найгель Холмс считается основателем «настоящей» инфографики, хотя мы бы назвали его скорее прародителем современной инфографики, которая является привычной для нас на сегодняшний день, но не является первой «настоящей».

Первой настоящей инфографикой, по праву можно считать иллюстрации Гикмана и Маркса напечатанные во «Всеобщем географическом и статистическом карманном атласе» в 1908 году в России [3]. В ней имелись все основные составляющие, присущие инфографике. Самым главным аргументом является то, что если убрать цифры статистики и оставить только наименования на данной инфографике, то определенная часть информации исчезнет, но мы по-прежнему сможем проводить сравнительный анализ и понять, что Россия, к примеру, занимала седьмое место в мире по добыче каменного угля по данным данного атласа (рисунок 3).

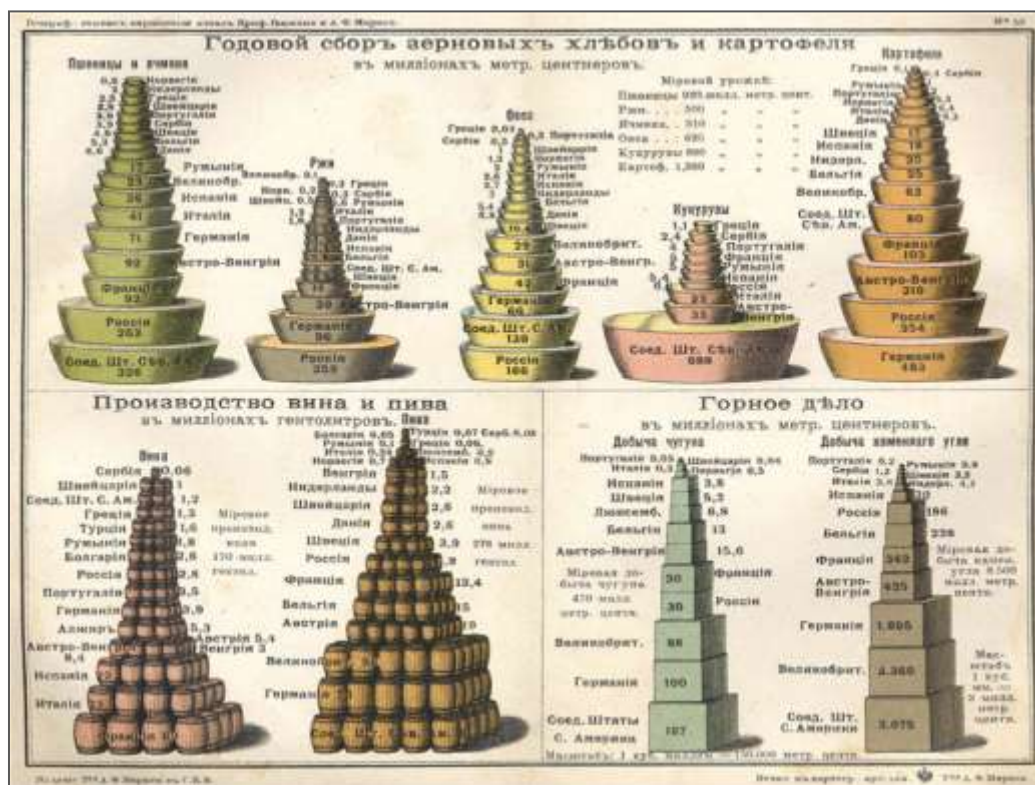


Рисунок 3 – Сравнительный анализ государств мира по добыче ресурсов и производству продуктов 1908 г.

Очевидно, что инфографика тесно связана с уровнем развития статистики и технологий. Если ранее для создания простейшей инфографики требовался художник с навыком рисования или черчения, а возможно и не один, большое количество времени, измеряемое в днях а, возможно, и месяцев, то в наше время для создания подобной инфографики не обязательно даже уметь рисовать или владеть дизайном. Достаточно использовать уже существующие сервисы, которые предлагают как полностью готовые шаблоны, как например сервис «infogr.am», так и максимально настраиваемое пользователем рабочее пространство, как сервис «easel.ly».

Для работы с инфографикой создано приложение «Google Charts», включающее в себя многофункциональный набор инструментов для визуализации данных. С помощью этого приложения можно строить эффектные графики и диаграммы на сайте. Пакет Microsoft Office содержит набор графических элементов SmartArt для наглядного представления данных. Рисунки SmartArt позволяют создавать иллюстрации профессионального качества.

Большинство подобных ресурсов позволяют с легкостью работать со статичной инфографикой, отображая графики, диаграммы и другие простые формы, а также позволяют создавать простые виды динамичной инфографики, где отображается динамика развития или прогресс чего-либо.

Для создания более сложной инфографики используется видеоинфографика, но она требует знаний разработки дизайна и навык работы в данной сфере. Подобную инфографику нельзя сделать по готовому шаблону, так как для каждого массива данных подобная инфографика должна быть уникальной.

С течением времени появляются новые товары и услуги, продвижение на рынок которых требует использования современных рекламных технологий. Стоит отметить, что не каждая реклама способна привлечь к себе внимание, так как для каждой аудитории людей требуется индивидуальный подход. Появляется необходимость в специалистах, которые могут привлекать внимание нужной аудитории к тому или иному продукту потребления. Специалиста, занимающегося профессиональным продвижением, стали называть SMM-менеджер (Social Media Marketing – маркетинг в социальных сетях), и лучшим на сегодняшний день способом привлечения внимания пользователей к рекламе является использование инфографики [4].

Не так важно, какого вида будет инфографика, главное то, что она должна быть емкой, но при этом максимально простой и не перегруженной текстом, должна иметь продуманный сценарий, структуру и интригующий заголовок. При этом в ней должны быть использованы достоверные дан-

ные, из надежных источников, так как «ложь, нарисованная красивыми красками, все равно будет раскрыта».

При всем ощущение того, что инфографика в бизнесе используется только для продвижения товаров и услуг посредством сети Интернет, неверно. Это лишь малая часть пользы от применения инфографики на практике в бизнесе. Инфографика находится практически во всех сферах деятельности бизнеса, начиная от подачи резюме о приеме на работу (рисунок 4), заканчивая проведением совещаний при помощи инфографики и описанным выше продвижением товаров и услуг.



Рисунок 6 – «Резюме на все случаи жизни»

Существует большое количество мнений о том, что же можно считать первой инфографикой в мире. Одни считают, что это наскальная живопись, другие – иллюстрация из географо-статистического атласа Гикмана и Маркса, третьи – иллюстрации Найгеля Холмса. В ходе исследования нами сделан вывод о том, что ни одну из этих точек зрения нельзя считать неправильной, поскольку все зависит лишь от собственного восприятия и наличия имеющихся знаний. Инфографика давно влилась в нашу повседневную жизнь, мы можем наблюдать ее проявление повсюду, а создавать правильную и необходимую инфографику помогают исследования менеджеров-маркетологов.

Список использованной литературы и источников

1. Инфографика // Википедия – свободная энциклопедия. – URL: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (дата обращения: 10.02.2017).
2. Всё-таки, что же такое инфографика? // Infographer. – URL: <http://www.infographer.ru/vsyo-taki-chto-zhe-takoe-infografika/#prettyPhoto> (дата обращения: 08.02.2017).
3. Всеобщий географический и статистический карманный атлас // Электронная энциклопедия – URL: <http://www.runivers.ru/bookreader/book399065/#page/1/mode/1up> (дата обращения: 05.02.2017).
4. Кто такой SMM-специалист // Информационная поддержка вашей карьеры. – URL: <http://www.enjoy-job.ru/professions/smm-specialist> (дата обращения: 05.02.2017).

ПОДПОВЕТНЫЙ А.Д.
Южно-Уральский государственный университет
ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал
Южно-Уральский государственный университет

PODPOVETNYY A.D.
South Ural State University
PODPOVETNAYA Y.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch
South Ural State University

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ECONOMETRIC PREDICTION OF POLITICAL PROCESSES

Аннотация

В статье представлены аспекты применения эконометрического прогнозирования политических процессов. В частности рассмотрены эконометрические модели прогнозирования деятельности органов государственной власти. Основываясь на цели прогнозирования, проинтерпретированы варианты тенденций развития политических процессов, а также выявлены характеристики качества и ошибки эконометрического прогнозирования.

Abstract

The article presents aspects of econometric forecasting of political processes. Specifically considered econometric forecasting model of public authorities. Based on the purpose of forecasting, trends interpreted versions of the development of political processes and found the quality and characteristics of econometric forecasting errors.

Ключевые слова: политические процессы, эконометрическая модель, прогнозирование.

Keywords: political processes, an econometric model forecasting.

В современных условиях важной задачей становится разработка и использование надежных методов прогнозирования динамики и структуры факторов, определяющих состояние внутренней, а также мировой политики. В целях устранения неблагоприятных тенденций и для повышения стабильности в деятельности хозяйствующих субъектов необходимо сосредоточить основное внимание на прогнозировании различных проектов решений органами региональной государственной власти РФ. Прогнозирование в деятельности органов государственной власти определенным образом связано с изучением степени влияния динамики изменения показателей условий среды на результаты соответствующей деятельности. Учитывая, что на основе прогнозов осуществляется предвидение и принимаются управленческие решения, цель прогнозирования – получить научно обоснованные варианты тенденций развития (изменения) управляемого объекта (показателей его состояния) во времени и пространстве.

Прогнозирование в деятельности органов региональной государственной власти может базироваться на различных аспектах. В частности, имеет место прогнозирование на основе анализа экономико-математической модели на чувствительность изменения оптимального решения к возможным изменениям внешних условий, т. е. динамики реальной жизни. Особое место занимает эконометрическая модель, которая является средством анализа и прогнозирования определенных политических процессов на основе истинных статистических данных [1; 3].

Эконометрические модели широко применяются в экономике, бизнесе, общественных науках, исследовании экономической активности населения, также в исследовании политических процессов. Эконометрические модели полезны для более широкого осознания сущности политических процессов, их исследования. Модель, построенная и верифицированная посредством изучаемых значений

объясняющих переменных, может быть использована для прогнозирования значений зависимой переменной в будущем или для других значений объясняющих переменных [2; 4].

Прогнозирование является одним из основных аспектов практического применения эконометрических моделей. Начало эконометрическим прогнозам было положено в начале XX в., а в дальнейшем данные исследования сформировались в достаточно самостоятельное направление экономической науки. В современных условиях наблюдается тенденция составлять прогнозы практически для любых процессов. Несомненно, важной сферой применения эконометрического прогнозирования являются и процессы деятельности органов региональной государственной власти.

Эконометрическое прогнозирование представляет собой определенную последовательность получения на основе эконометрических моделей соответствующих характеристик зависимого процесса y , которые относятся к моментам времени $T+1, T+2, \dots$, т. е. следующими за моментом времени T . Следует отметить, что применение именно эконометрических прогнозов в исследованиях политических процессов в значительной степени обусловлено относительной простотой процедур разработки таких прогнозов. Кроме того, немаловажное значение имеет ясность и определенность использования их результатов в практике развития деятельности органов региональной государственной власти.

Остановимся подробнее на особенностях эконометрического прогнозирования. Рассмотрим эконометрическую модель с известными оценками коэффициентов $a_0, a_1, \dots$: $y_t = f_t(a, x) + e_t$.

Для данной эконометрической модели на интервале $(1; T)$ определение прогнозов $\hat{y}_{T+1}, \hat{y}_{T+2}, \dots$ осуществляется путем подстановки в уравнение значений независимых переменных $x_i, i=1, 2, \dots, n$ и фактической ошибки $e_{T+1}, e_{T+2}, \dots$ соответствующих прогнозным моментам $T+1, T+2, \dots$. Если в исследуемом процессе момент $T+1$ относится к «будущему», то прогнозные моменты могут быть заранее точно неизвестны. В этом случае их значения целесообразно определять по результатам других прогнозных моделей или разработок. Кроме того, возможно выдвижение гипотез, отражающих характер развития независимых переменных. В тех случаях, когда ошибка эконометрической модели удовлетворяет стандартным для нее предположениям, в частности, равенство нулю математического ожидания, отсутствие автокорреляционных связей и т. д., то точечный прогноз определяется следующим образом:

$$\begin{aligned} \epsilon_{T+1} &= M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} + \epsilon_{T+1} \right] = M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} \right] + M \epsilon_{T+1} = \\ &= M \left[\sum_{i=1}^n a_i \cdot x_{i,T+1} \right] = a_0 + a_1 \cdot x_{1,T+1} + \dots + a_n \cdot x_{n,T+1}. \end{aligned}$$

Основное различие заключается в том, что в период времени от T до T_1 значения независимых факторов эконометрической модели известны точно, а, начиная с момента T_1 и в последующем они определяются на основе сформулированных гипотез, т.е. предположений. В такой ситуации значения $\hat{y}_{T+1}, \hat{y}_{T+2}, \dots, \hat{y}_{T_1}$ являются безусловными прогнозами, а $\hat{y}_{T_1+1}, \hat{y}_{T_1+2}, \dots$ – условными.

Кроме определения безусловного или условного прогнозов, важную роль играет процедура верификации при разработке прогнозов. Не останавливаясь подробно на рассмотрение данного аспекта, отметим, что верификация представляет собой определение и непосредственное обоснование достоверности полученного прогноза, а также оценку уровня его точности и качества. В процессе верификации осуществляется выявление (или, в некоторых случаях, невыявление) так называемой систематической ошибки при описании тенденций развития рассматриваемых политических процессов. Важно отметить, что появление систематической ошибки при подборе и определении «прогнозного фона» политического процесса чаще всего приводит к тому, что прогнозные значения $\hat{y}_{T+1}, \hat{y}_{T+2}, \dots$, определенные на основе эконометрической модели, будут существенным образом отличаться от реальной тенденции развития исследуемого процесса [5].

Говоря о достаточной достоверности прогнозной эконометрической модели, необходимо учитывать, что она не является гарантией обоснованности выполненных эконометрических прогнозов. Данное утверждение связано с тем, что при рассмотрении политических процессов в будущем периоде времени тенденция развития исследуемых процессов, а также их структуры и существующие взаимосвязи могут определенным образом меняться. В этой ситуации даже «идеальная» эконометриче-

ская модель, чаще всего, не учитывает возникающие изменения. Очевидно, что это связано с основаниями ее построения, которые учитывают информацию, отражающую характер взаимосвязей политических процессов в прошедшем (прошлом) времени.

Важным аспектом при эконометрическом прогнозировании политических процессов является вопрос о максимально допустимой глубине прогнозного периода. Очевидно, что величина прогнозного периода непосредственно связана с таким понятием, как инерционность рассматриваемого процесса. Другими словами, чем устойчивее взаимосвязи исследуемого процесса, чем стабильнее ситуация в обществе, в экономике в целом, тем больше может быть глубина прогнозного периода. Все это говорит о необходимости учитывать множество факторов при разработке прогнозов в деятельности органов региональной государственной власти.

Проведенный анализ научных исследований и публикаций, направленных на изучение эконометрических прогнозов показал, что многофакторные эконометрические модели имеют место при разработке краткосрочных и, в некоторых случаях, среднесрочных прогнозов. Данное ограничение вытекает из того, что для большинства реальных социально-экономических и политических процессов такие прогнозы разрабатываются на 5–10 временных точек.

Если классифицировать факторы относительно сферы управления, то их можно разделить на три основные группы: неуправляемые; управляемые; частично управляемые. Поясним перечисленные группы факторов. При составлении прогноза и формировании эконометрической модели политических процессов на основе, так называемых, неуправляемых факторов (к ним относится, например, состояние мировой экономики), то и сам исследуемый процесс является неуправляемым. В таком случае прогнозная эконометрическая модель может только приспособиться к тенденциям развития прогнозируемого процесса деятельности органов региональной государственной власти, а также учесть соответствующие неуправляемые факторы при определении и обосновании применяемых мер для соответствующего объекта. Если составление прогноза и формирование эконометрической модели осуществляется на основе управляемых факторов, то данное обстоятельство позволяет сформировать наиболее рациональную, «оптимальную» для процесса деятельности органов региональной государственной власти тенденцию развития процесса в прогножном периоде. И третий случай, который рассматривает частично управляемые факторы, т. е. факторы, которые допускают возможность регулирования развития политических процессов, но в прогножном периоде существующие возможности являются ограниченными. Чаще всего это ограничения, которые обусловлены финансовыми, трудовыми, сырьевыми ресурсами, и другие ограничения.

Заметим, что в случае последних двух видов факторов (управляемых и частично управляемых) эконометрические модели настолько эффективны в плане получения прогноза, что могут предоставить всю необходимую информацию относительно исследуемого процесса. В частности, показатель эффективности целесообразно определять на основе коэффициента эластичности переменной y по факторам x_i .

При формальном подходе к получению эконометрического прогноза расчет выполняется на основе методов математической статистики и предполагает оценку дисперсии ошибки прогноза. Ошибка эконометрического прогноза определяется как разность между фактическим значением рассматриваемого показателя y_{T+k} в некоторый момент времени $T+k$ в будущем $\hat{y}_{T+k}$, $k=1,2,\dots$:

$\Delta y_{T+k} = y_{T+k} - \hat{y}_{T+k}$. Ошибка прогноза обладает следующими свойствами:

- 1) несмещенности, т.е. $M \Delta y_{T+k} = M y_{T+k} - \hat{y}_{T+k} = 0$;
- 2) эффективности, т. е. $\sigma^2 \Delta y_{T+k} = M \varepsilon_{T+k}^2 = \sigma^2 \hat{y}_{T+k}$.

Обратим внимание, что первостепенной проблемой является оценка дисперсии вычисленного прогнозного значения $\hat{y}_{T+k}$ исследуемого политического процесса. В общем случае такая оценка может быть получена, основываясь на информации, характеризующей степень неопределенности рассматриваемого процесса.

В практической деятельности чаще всего используют два возможных варианта неопределенности в отношении прогнозного фона. Первый вариант предполагает рассматривать прогнозный фон как некоторый набор детерминированных показателей, т. е. в данном случае предполагается, что значения независимых переменных определены точно с нулевой ошибкой. Второй вариант основывается на том, что в большинстве случаев прогнозный фон не является детерминированным. Действительно, для рассмотренных в эконометрической литературе моделей авторегрессии, детерминированный эн-

догменный прогнозный фон существует и определен при разработке прогноза на момент времени $T+1$. В таких случаях необходимо оценивать соответствующие характеристики ошибки их прогнозов.

Таким образом, эконометрическое прогнозирование политических процессов имеет ряд особенностей. Учитывая, что цель прогнозирования – получить научно обоснованные варианты тенденций развития политических процессов во времени и пространстве, данные особенности связаны со следующими основными аспектами. Во-первых, это рассмотрение безусловного или условного прогнозов. Во-вторых, использование процедуры верификации при разработке прогнозов. Кроме того, пристальное внимание необходимо уделять выявлению характеристик качества эконометрического прогнозирования политических процессов. Особое значение имеют ошибки эконометрического прогнозирования, характеризующие степень неопределенности рассматриваемого процесса.

Список литературы

1. Бабешко, Л.О. Основы эконометрического моделирования: учеб. пособие / Л.О. Бабешко. – 4-е изд. – М.: КомКнига, 2010. – 432 с.
2. Габова Ю.А. Применение моделей временных рядов в прогнозировании деятельности организации/ Габова Ю.А., Ю.В. Подповетная // Современное общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2015. – С. 190-193.
3. Кремер, Н.Ш. Эконометрика: учебник для студентов вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко; под ред. Н.Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 328 с.
4. Подповетная, Ю.В. Использование эконометрических моделей в прогнозировании процессов экономики торговли / Ю.В. Подповетная, М.В. Булгакова // Вестник Южно-Уральского профессионального института, 2013. – № 11. – С. 89–95.
5. Саитова О.О., Подповетный А.Д. Статистический анализ уровня жизни населения // [Проблемы социально-экономического развития в новых экономических условиях: взгляд молодых исследователей](#). Материалы и доклады Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Е.П. Велихова. - 2016. - С. 279-284

Рахмонов Саидумрон
Студент 2 курса факультета МЭО
umron9898@mail.ru
Адрес: 734067, г. Душанбе, улица
Нахимов 64/14, Гипрозем
Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель
Суруши Аловидинпури Дороби,
ассистент кафедры Международных финансово-кредитных отношений,
Navruz001@list.ru
Финансово-экономический институт Таджикистана

Rakhmonov Saidumron
2nd year student of the Faculty of International Economic Relations
umron9898@mail.ru
Address: 734067, Dushanbe, street
Nakhimov 64/14, Giprozem
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Scientific adviser
Surush Alovidinpuri Dorobi,
Assistant of the Department of international financial and credit relations,
Navruz001@list.ru
Finance and Economics Institute of Tajikistan

INFORMATION TECHNOLOGIES AND MATHEMATICAL METHODS

Аннотация: В данной статье была рассмотрена проблема использования информационной технологии, которая является совокупность взаимосвязанных научных, технологических и инженерных дисциплин изучают методы эффективной организации труда людей, занимающихся обработки и хранения информации и компьютерных технологий и методов организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием и математические методы.

Ключевые слова: информационные технологии, виртуальная экономика, компьютерные технологии, международное сообщество, информационные системы, математические методы.

Annotation: This article was reviewed on information technology which is used of the set of interrelated scientific, technological and engineering disciplines are studying methods of effective labor organization of people involved processing and storage of information and computer technology and methods of organization and interaction with people and production equipment and mathematical methods.

Keywords: Information technology, virtual economy, computer technology, international community, information systems, mathematical methods.

Information technology in General can be described as a process consisting of clearly defined rules of operations, actions, stages of various degrees of complexity on data stored in computers. The main information technologies in a targeted manner for processing primary data to obtain the necessary user information. The main medium of information technology is information systems.

In accordance with the definition adopted by UNESCO, information technology is the set of interrelated scientific, technological and engineering disciplines are studying methods of effective labor organization of people involved processing and storage of information and computer technology and methods of organization and interaction with people and production equipment.

Depending on the particular application tasks that you want to solve, you can apply different data processing methods and different technical tools. Information technology in the economy is a tool of the virtual economy.

Means of implementation of information technologies in the Network can be described as the counterpart equipment that is machines and tools.

All means of implementation of information technology can be divided into several groups:

- Methodical;
- Information;
- Mathematics;
- Algorithmic;
- Technical;
- Software. [1]

Economic-mathematical modeling is based on the principle of analogy is the possibility of studying an object by plotting and looking at another, similar, but more simple and available object.

Practical tasks of economic and mathematical modeling are, first, the analysis of economic objects, and secondly, economic forecasting, forecasting of development of economic processes and the behavior of certain indicators, third, the managerial decisions at all levels of management.

The essence of economic-mathematical modeling is to describe socio-economic systems and processes in the form of economic-mathematical models, which should be understood as the product of the process of economic-mathematical modeling and economic and mathematical methods as a tool.

Let us consider the classification of economic-mathematical methods. These methods represent a complex of economic-mathematical disciplines, which is an amalgam of Economics, mathematics and Cybernetics. Therefore, the classification of economic-mathematical methods is reduced to the classification of scientific disciplines included in their composition.

With a certain degree of conditionality classification of these methods can be summarized as follows.

Economic Cybernetics, Mathematical statistics,

- Mathematical economy and studying the same questions with the quantitative side Economics
- Methods of optimal decision making, including operations research in the economy.
- Methods and discipline-specific separately as for a centrally planned economy and market (competitive) economies.
- Methods of experimental study of economic phenomena.[2]

In economic-mathematical methods are applied in various fields of mathematics, mathematical statistics, mathematical logic. A major role in the decision of economic-mathematical tasks plays computational mathematics, theory of algorithms and other disciplines.

In order to implement and use in all spheres of socio-economic and cultural life of modern information technology, computer technology and telecommunications, to better meet the growing information needs of citizens, entering the Republic of Tajikistan in the global information community decide:

1. To approve the State strategy "Information and communication technologies for the development of the Republic of Tajikistan" (attached).

2. The government of the Republic of Tajikistan in accordance with the provisions of the State strategy "Information and communication technologies for the development of the Republic of Tajikistan" to take measures for its implementation:

- To develop and adopt a phased programme for the development of information and communication technologies of the Republic of Tajikistan;
- To solve organizational, financial and other issues arising from the Government strategy;
- bring its decisions into compliance with this decree.

3. Control over execution of the present Decree to assign to the Security Council of the Republic of Tajikistan.

Global information systems connect the world together and do all of the state information and interdependent, forcing to show the utmost attention to the quality of information interaction in various spheres of society, on the one hand, with another - dictate necessity of formation of own state information space, its development and protection

In recent years, in the Republic of Tajikistan adopted a number of normative legal instruments directly related to information and communication technologies. This has led to an increase of more than twice the number of operators and wide use of ICT in all spheres of life in the country - specific progress in the development of information infrastructure, implementation of various sectorial projects and programs of informatization. The achieved level of ICT development in the country allows you to begin to develop a state policy aimed at the formation and development of a unified information space in the Republic of Tajikistan - databases and databanks, technologies of their conducting and use, information-telecommunication systems and networks functioning on the basis of uniform principles and on common rules, providing information interaction of the organizations and citizens, as well as meet their informational needs.

The state strategy "Information and communication technologies for the development of the Republic of Tajikistan" (further - State strategy) reveals organizational, economic and financial mechanisms of implementation, which are based on principles of program-target approach based on the monitoring and transparency of performance. Substantiates the strategic importance of information technologies for the Republic of Tajikistan, and we formulate the problem.

The state strategy is crucial to the recovery of the national economy, the growth of business and intellectual activity of society, improving the country's prestige in the international community.

Systematic - a systematic approach to the development and use of ICT, harmonization purposes of the information and basics of the complex development of the Republic of Tajikistan.

Openness - open discussion of all the major activities of the information policy of the company and registered with the state of public opinion.

Accessibility - everyone has the right to appeal to the representatives of the government, public institutions, private and other bodies on matters affecting his fundamental rights and freedoms, and to obtain from them the information requested.

The first head - direct interest and direct participation in the Informatization of the first heads of state bodies, local governments, organizations and institutions.

Continuous development and flexibility of the infrastructure of Informatization.

Social orientation - basic activities of information policy of the state aimed at ensuring the social interests of citizens and ensures priority financing of relevant programs in the field of ICT.

Adequacy of legal support of Informatization, the rule of law, strict observance of norms of the legislation regulating the information sphere; the legal equality of all participants in information activities regardless of their political, social and economic status.

Information security ensures the observance of Constitutional rights and freedoms of citizens in the region receive and use information, and include the introduction of modern information technologies and protection of information resources.

The main directions of ICT should include:

- Improvement of legislation and regulatory framework (technical regulations) of ICT;
- Development and implementation of new ICT applications;
- The development of information and telecommunication infrastructure and the creation of a single information space;
- Information security.
- Harmonization of legislation and normative-technical base in the sphere of ICT
- Communication
- Telecommunications and information services
- The intellectual property
- Information security and data protection
- The banking system
- Governance ICT
- Education and science
- The use of ICT greatly enhances the educational and research activities, allow you to jump to different quality levels of provision of knowledge and depth of research.
- Information and communication technologies in the information support of health
- The development of electronic Commerce systems
- The creation and development of a unified system of information-marketing centers
- Information security
- International cooperation and donor support[3]

1. Экономическая информатика: Учебник / Под ред. В.П.Косырева, Л.В.Еремина. - М.: Финансы и статистика, 1996., стр. 37-41.

2. Федосеева В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учебное пособие для ВУЗов. - М.: ЮНИТИ, 2001.

3. The strategy information technology of the Tajikistan

РУКАВИШНИКОВА А.Д., ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

RUKAVISHNIKOVA A.D., PODPOVETNAYA U.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В КОНТРОЛЛИНГЕ

ECONOMETRIC TECHNIQUES TO CONTROLLING

Аннотация

Статья посвящена изучению применения эконометрических инструментов в контроллинге. Раскрыта эффективность данных методов в условиях современности. В данной статье рассматриваются общие проблемы использования эконометрических инструментов при решении задач в менеджменте контроллинга. В статье показано, что для решения экономических задач, связанных с технологическим менеджментом, возможно применение эконометрических методов.

Abstract

The paper studies the use of econometric tools in controlling. Disclosed effectiveness of these methods in terms of modernity. This article examined the general problem of the use of econometric tools for solving problems in management controlling. The article also shows that the solution to the economic and technical challenges needs to apply econometric techniques.

Ключевые слова: эконометрика, менеджмент, математическая статистка, экономика, теория вероятности, управление, контроллинг.

Keywords: econometrics, management, mathematical statistics and economics, probability theory, management, controlling.

Для начала обсудим термин «эконометрика». Согласно источнику, эконометрика - это наука, изучающая конкретные количественные и качественные взаимосвязи экономических объектов и процессов с помощью математических и статистических методов и моделей [1, с. 54-55]. Данная методика актуальна в отечественных, а также в зарубежных экономических и технико-экономических исследованиях, связанных с управлением (менеджментом)

Стоит отметить, что в эконометрику не включают экономико-математические модели абстрактного характера, которые не связаны с конкретными явлениями и процессами, используемые при изучении, например, теоремы о существовании точки равновесия. Эти модели не используются для решения задач практического характера. Эконометрические методы - это методы статистического анализа конкретных экономических данных с применением компьютерных технологий. Не смотря на то, что наиболее мощная научная школа в области эконометрики существует в России, а имеем теория вероятности, данная методология пока мало известна.

Как эконометрические инструменты смогут повлиять на анализ, проведенный контроллером в процессе принятия решений? Стоит отметить, что эконометрика является методической дисциплиной, посвященной методологии, которая может найти свое применение в различных предметных областях. А контроллинг, напротив, предметная дисциплина, которая для решения поставленных задач, связанных со своей предметной областью, использует только те инструменты эконометрики, которые будут более эффективными в той или иной экономической ситуации.

Перейдем к рассмотрению классификации эконометрических инструментов.

Классификация эконометрических инструментов может быть проведена по различным основаниям: по методам, по виду данных, по решаемым задачам и т.п. Например, при классификации по

методам обычно выделяются следующие блоки: описание данных и их графическое представление; углубленный вероятностно-статистический анализ; поддержка экспертных исследований; методы сценариев и анализа рисков [4, с. 251].

Если взглянуть на эконометрику с другого ракурса, то может возникнуть мысль о том, что все ее проблемы решены, остается только принять уже разработанные ранее методы, для решения задач с привлечением экономической статистики. Эта точка зрения не верна, по нескольким основным причинам:

Во-первых, исследования прикладного значения позволяют анализировать совершенно новые данные.

Во-вторых, появляется резкая необходимость для более широкого анализа классических методов. Благодаря быстрому развитию эконометрики как науки, появились новые парадигмы математических методов в управлении и экономики в совокупности. Для примера можно взять методы проверки однородности двух выборок. Например, метод Стьюдента, предложенный несколько десятилетий назад, широко рекомендуется и применяется в современной экономико-математической среде [2, с. 102-105]. Но, как и любой другой метод, он имеет некоторый ряд недостатков:

Во-первых, распределения элементов выборок должны быть нормальными. Как правило, это не так.

Во-вторых, данный метод применяется не для проверки однородности в совокупности, а только на проверку равенства математических ожиданий.

Но, в-третьих, при всем этом предполагается, что дисперсии должны совпадать для элементов двух выборок. Однако проверять равенство дисперсий и нормальность распределения выборок, труднее, чем равенство математических ожиданий. Поэтому применение критерий Стьюдента обычно применяют, но без проверок.

Обратимся к понятию прогнозирования, которое базируется на объективных статистических данных, при этом применяется метод наименьших квадратов (регрессионный анализ), либо на субъективных мнениях некоторых экспертов, в таком случае используется теория экспертных оценок. При решении задач контроллинга используются экспертные оценки, а также показатели эффективности, которые в свою очередь облегчают решение управленческих задач [3, с. 78-80].

В менеджменте производства, в частности в менеджменте контроллинга, часто применяются эконометрические методы, относящиеся к статистической части этой дисциплины. К примеру, к таким типовым статистическим исследованием относится статистические методы управления качеством продукции.

Если обратиться к международному стандарту ИСО 9004, согласно которому в системах качества должно быть предусмотрено использование статистических методов, то можно заметить, что при исследовании видов контроля качества продукции выделяются «выборочный» и «статистический» контроль. Эти методы участвуют в статистическом регулировании технологических процессов.

Список литературы

1. Математика для экономистов: от арифметики до эконометрики : учеб.-справ. пособие для бакалавров / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин, М. Н. Фридман ; под ред. Н. Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 685 с.
2. Эконометрика: учебник для вузов / под ред. Ю.Н. Иванова. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 735 с.
3. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как интегрированная функция управления // Контроллинг. - 2013. - №1. - С.10-17.
4. Дедов О. А. Исчисление частных и интегральных показателей по уровням управления предприятием // Контроллинг. - 2012. - №3. - С.28-31.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

ECONOMETRIC ANALYSIS OF INFLATION IN RUSSIA

Аннотация

В настоящее время инфляция является важной экономической категорией рыночных отношений. Если обратиться к самому понятию данного слова, то инфляция – это характерная черта экономической истории всех стран мира. Она коренным образом трансформирует правила экономического обмена и оказывает мощное воздействие на поведение потребителей. В статье поднимется тема инфляции в нашей стране и проводится ее эконометрический анализ по определенным годам, с 2000 года по 2016 год.

Abstract

Currently, inflation is an important economic category of market relations. If we turn to the notion of the word, inflation is a characteristic of the economic history of all countries of the world. It fundamentally transformer it rules of economic exchange and has a powerful influence on consumer behavior. The article rises the issue of inflation in our country and held its econometric analysis for a given year, from 2000 to 2016.

Ключевые слова: инфляция, эконометрический анализ, анализ инфляции в России.

Keywords: inflation rate, econometric analysis, analysis of inflation in Russia.

В современной экономике главное место занимает проблема инфляции. Именно она является неотъемлемой частью экономики почти во всех странах мира, где используются бумажные деньги, для обслуживания товарно-денежного оборота. Возникновение инфляции, прежде всего, связано с нарушением равновесия между денежным и товарным обращением. Из-за процесса инфляции возникает обесценивание денег, а также утрата их покупательской способности, проявляющаяся в долгосрочном повышении цен на некоторые услуги и товары.

Современная инфляция представляет собой многопрофильный и сложный процесс, в той или иной мере охвативший все страны. Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб экономическому развитию страны, ее населению. В настоящее время инфляции присущ ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас - повсеместный, всеохватывающий; если раньше она охватывала больший и меньший период, т.е. имела периодический характер, то сейчас - хронический; современная инфляция находится под воздействием не только денежных, но и не денежных факторов сопровождается серьезными изменениями в распределительных процессах (в распределении не только доходов, но и ресурсов), ведёт к выигрышу одних и проигрышу других экономических агентов.

К основным причинам возникновения инфляции относятся:

- 1) внешнеэкономической причиной, является сокращение поступлений от внешней торговли;
- 2) нарастание уровня милитаризации (подчинение экономики и промышленности страны военным целям) экономики;
- 3) разбалансированность многих экономических процессов, также экономики в целом;
- 4) отсутствие свободного рынка и совершенной конкуренции в нём;
- 5) психологические причины - это само ожидание возможной инфляции придает ей поддерживающий и инерционный эффект.

А теперь рассмотрим основные причины инфляционного роста цен:

- 1) Дефицит государственного бюджета;
- 2) Финансирование производственных инвестиций за счет эмиссии денег;

- 3) Наличие монополий;
- 4) Воздействие внешнего повышения цен на ввозимые в страну товары;
- 5) Наличие инфляционных ожиданий;

По вышесказанному, можно сделать вывод о том, что инфляция представляет собой одну из наиболее актуальных и сложных проблем современного развития экономики во многих странах мира, отрицательно влияя на все стороны жизни общества. Она обесценивает результаты труда, уничтожает сбережения юридических и физических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту. Высокая инфляция разрушает денежную систему, провоцирует бегство национального капитала за границу, ослабляет национальную валюту, способствует ее вытеснению во внутреннем обращении иностранной валютой, подрывает возможности финансирования государственного бюджета. Инфляция является самым эффективным средством перераспределения национального богатства – от более бедных слоев общества к более богатым, усиливая тем самым его социальное расслоение.

Большая часть стран с развивающейся экономикой характеризуется достаточно высоким уровнем инфляции. Россия, как одна из представителей группы развивающихся стран, не является исключением. За последние годы страна испытала целый ряд неблагоприятных событий: введение санкций со стороны международного сообщества в отношении России, нестабильная мировая ситуация, ответные меры на санкции (продуктовое эмбарго), неустойчивость национальной валюты. Все это не могло не отразиться на уровне инфляции в стране.

Экономика современной России столкнулась с инфляционными проблемами в самом начале экономической трансформации от централизованной экономики к рыночной. [1]

Рассмотрим динамику инфляции в Российской Федерации за период 2000–2016 гг., представленную на рисунке 1.

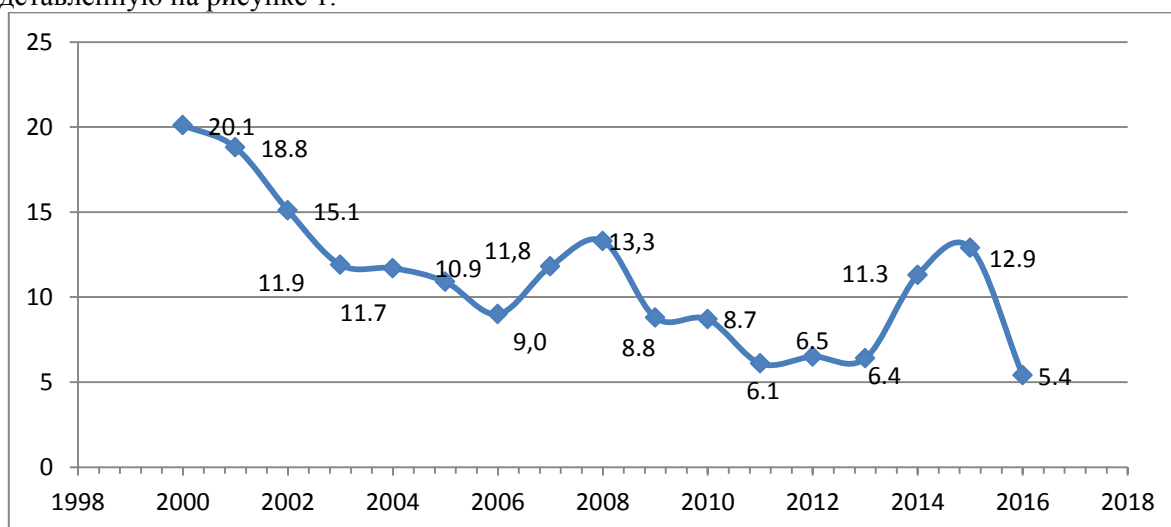


Рисунок 1 – Динамика инфляции в России

С 2000 по 2006 годы наблюдается стремительное снижение уровня инфляции. Однако в 2007 году и 2008 году, когда начался мировой экономический кризис, инфляция снова стала возрастать. После чего ситуация постепенно стабилизировалась вплоть до 2013 года. Но ввиду вышеуказанных негативных причин уровень инфляции резко увеличился до 11,3 % в 2014 году, а в 2015 до 12,9%. В 2016 году мы можем вновь наблюдать спад инфляции до 5,4%, который был отчасти обусловлен временными факторами. [3]

Теперь перейдем к эконометрическому анализу инфляции, рассмотрим интенсивность изменения явления во времени, для этого будем рассчитывать показатели ряда динамики уровня инфляции, в % в РФ за 2000-2016 годы, данные расчеты можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели ряда динамики.

Год	Уровень инфляции, %	Абсолютный прирост		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное содержание 1% прироста
		$\Delta_{\text{баз}}$	$\Delta_{\text{цеп}}$	$\text{Тр}_{\text{база}}$	$\text{Тр}_{\text{цеп}}$	$\text{Тпр}_{\text{база}}$	$\text{Тпр}_{\text{цеп}}$	
2000	20,1	-	-	-	-	-	-	-
2001	18,8	-1,3	-1,3	93,5	93,5	-6,5	-6,5	0,2
2002	15,1	-5,0	-3,7	75,1	80,3	-24,9	-19,7	0,187
2003	11,9	-8,2	-3,2	59,2	78,8	-40,8	-21,2	0,151
2004	11,7	-8,4	-0,2	58,2	98,3	-41,8	-1,7	0,117
2005	10,9	-9,2	-0,8	54,2	93,1	-45,8	-6,9	0,116
2006	9,0	-11,1	-1,9	44,7	82,5	-55,3	-17,5	0,108
2007	11,8	-8,3	2,8	58,7	131,1	-41,3	31,1	0,09
2008	13,3	-6,8	1,5	66,2	112,7	-33,8	12,7	0,118
2009	8,8	-11,3	-4,5	43,8	66,1	-56,2	-33,9	0,133
2010	8,7	-11,4	-0,1	43,2	98,8	-56,8	-1,2	0,833
2011	6,1	-14,0	-2,6	30,3	70,1	-69,7	-29,9	0,087
2012	6,5	-13,6	0,4	32,3	106,5	-67,7	6,5	0,061
2013	6,4	-13,7	-0,1	31,8	98,4	-68,2	-1,6	0,0625
2014	11,3	-8,8	4,9	56,2	176,5	-43,8	76,5	0,064
2015	12,9	-7,2	1,6	64,1	114,1	-35,9	14,1	0,113
2016	5,4	-14,7	-7,5	26,9	41,8	-73,1	-58,2	0,129

Таким образом, средний уровень инфляции России за 2000-2017 гг. составил 11,1%(188,7/17). По рассчитанным данным замечаем, что в целом с каждым годом проявляется тенденция уменьшения уровня инфляции на 3,58%. Значение 1% прироста уменьшилось за этот период с 0,2 до 0,129%.

Проведя данное исследование можно сказать о том, что инфляция в России имеет скачкообразную форму. С 2000 года она сначала повышалась, потом наоборот понижалась, в итоге пришла к отметке 5,4% в 2016 году. Если сравнивать с 2000 годом (20,1%), то разница составляет в 14,7%.[2]

Теперь проведем прогноз темпа и индекса инфляции на 2017 год. Инструменты в прогнозировании индекса инфляции, а также её годового темпа рассчитываются на основе ожидаемых и среднемесячных ее темпах. Такие данные содержатся в прогнозах, которые публикуются в социальном и экономическом развитии страны на ожидаемый период. Результаты в прогнозировании являются основой следующего учета фактора самой инфляции в денежной деятельности организации (предприятия).

1. Прогнозирование годового темпа инфляции исчисляется с помощью

следующей формулы:

$$ТИ_{Г} = (1 + ТИ_{М})^{12} - 1$$

где $ТИ_{Г}$ — это прогноз годового темпа инфляции, который выражается в виде десятичной дроби; $ТИ_{М}$ — это среднемесячный темп инфляции, который ожидается в ожидаемый период и выражается в виде десятичной дроби.

Вычислим, с помощью формулы, годовый темп инфляции в 2017 году, если основываться на прогнозы социального и экономического развития страны, то ожидается среднемесячный темп инфляции в размере 0,75%.

Подставляя это значение в формулу, получим: Прогнозируемый годовый темп инфляции составит:

$$ТИ_{Г} = (1 + 0,0075)^{12} - 1 = 10938 - 1 = 0,0938 \text{ или } 9\% \text{ (по прогнозам Минфина } 9\% - \text{ годовая).}$$

По данной формуле можно также вычислить не только сам прогнозируемый годовый темп, но и значение инфляции на конец любого месяца ожидаемого года.

2. Прогнозирование годового индекса инфляции происходит с помощью следующей формулы:

$$ИИ_{Г} = 1 + ТИ_{Г} \text{ или } ИИ_{Г} = (1 + ТИ_{М})^{12},$$

где $ИИ_{Г}$ — прогнозируемый годовый индекс инфляции, который выражен в виде десятичной дроби; $ТИ_{Г}$ — прогнозируемый годовый темп инфляции, который представлен в виде десятичной дроби (показатель рассчитан по ранее указанной формуле); $ТИ_{М}$ — ожидаемый среднемесячный темп инфляции, который выражен в виде десятичной дроби.

Исходя из данных предыдущего расчета, можно определить прогнозируемый годовый индекс инфляции.

$$ИИ_{Г} = 1 + 0,0938 = 1,0938 \text{ (или } 109,38\%), \text{ или } (1 + 0,0075)^{12} = 1,0938 \text{ (или } 109,38\%).$$

В настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

Управление инфляцией представляет важнейшую задачу экономической политики. Данное управление предполагает использование комплексных мер, дающих в результате незначительный рост цен со стабилизацией доходов. Инструменты управления процессом отличаются в зависимости от характера и уровня инфляции, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма.

Важнейшими факторами нормализации инфляционного процесса являются стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов. Все эти меры помогут сдержать уровень инфляции и уменьшить среднее значение инфляции, предотвратить отрицательные последствия и улучшит экономическую сферу страны.

Список литературы

1. Аблеева А.М. Статистика: учебное пособие по изучению дисциплины и выполнению курсовой работы для студентов очной и заочной формы обучения/ А.М. Аблеева. - Уфа: БГАУ, 2011.-352 стр.
2. Воронин А.Ю. Общая экономическая теория: учебник / А.Ю. Воронин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 518 с.
3. Федеральная служба государственной статистики :[Электронный ресурс].URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.02.2016)

САЙФУЛЛИНА К.В., ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

SAIFULLINA K.V., PODPOVETNAYA Y.V
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОЦЕНКА СПОРТИВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ

ASSESSMENT OF SPORTS RESULTS BASED ON THE THEORY OF PROBABILITY

Аннотация

Статья посвящена изучению оценки результатов спортивных событий, посредством использования теории вероятностей. Раскрыта значимость теории вероятностей в ставках на спорт. Содержание статьи, также, включает в себя рассмотрение метода оценки вероятности спортивных достижений путем применения формулы Байеса.

Abstract

The article studies the evaluation of the results of sporting events through the use of probability theory. It revealed the importance of the theory of probability in sports betting. Contents of the article, also includes consideration of the method of estimating the probability of sporting achievements by applying Bayes' formula.

Ключевые слова: теория вероятностей, формула Байеса, азартные игры, ставки на спорт.

Keywords: probability theory, Bayes' formula, gambling, sports betting.

Теория вероятностей – многогранная наука. Еще в 19 в. теорию вероятностей начали активно применять сначала в науке (биология, физика, астрономия), а потом в 20 в. в практике (сельское хозяйство, промышленность, медицина). Сейчас она проявляется во многих сферах нашей жизни, ее используют в экономике, бизнесе, кредитовании, а с появлением сети Интернет теория вероятностей нашла свое применение в спортивных ставках [1]. Точный результат спортивного матча, до его непосредственного начала, предопределить невозможно. Можно лишь делать догадки, анализировать и давать оценку прошедшим ранее играм. Предматчевая оценка результатов происходит, в первую очередь, на основе уровня знаний в том или ином виде спорта, математике, статистике и теории вероятностей. Зная законы теории вероятностей, можно узнать приближенный исход игры.

Чувство азарта присуще почти каждому человеку, просто проявляется оно у всех по-разному. При всем при этом азарт имеет одну очень важную характерную черту – он появляется неожиданно. Именно в такие моменты появляется огромное желание поиграть. Сегодняшний ассортимент азартных развлечений способен удовлетворить даже самого строптивого игрока. Одной из таких игр можно назвать – ставки на спорт.

Многие азартные игроки считают, что теория вероятностей в ставках на спорт не работает, т.к. на результат спортивного матча влияет слишком много «случайностей» (например, погодные условия), к тому же многое зависит от человеческого фактора (например, настроение игроков или их физическое состояние). Актуальность данной темы определяется необходимостью показать, что теория вероятностей играет далеко не последнюю роль в ставках на спорт, а результат того или иного спортивного матча можно предугадать, имея некоторые знания. Законы теории вероятностей пусть и не такие очевидные, как, например, закон всемирного тяготения, который обладает более доступной наглядностью, однако от этого законы теории вероятностей не прекращают работать.

Результат события, на которое сделана ставка, во-первых, заранее неизвестен никому, даже букмекерам (если это не договорной матч, хотя и в нем бывают промахи), а, во-вторых, у каждого события имеется некоторая вероятность его наступления. Но, помимо этого, есть еще одна важная особенность. Например, вероятность выпадения одной из сторон монетки равна 0,5, т.е. в среднем каждая из сторон должна выпасть один раз из двух бросков. В действительности же, вы можете подбросить монетку 10 раз, и все 10 раз выпадет, например, «решка». Эта важная особенность назы-

вается «дисперсия», и именно она часто вводит в заблуждение многих игроков. Иначе говоря, ни у какого события в спорте нет 100% вероятности, даже, как уже было оговорено ранее у договорных матчей [5].

Вероятность букмекер оценивает, выдавая коэффициент на то или иное событие. Такая оценка примерно равна величине: $P(A) = \frac{1}{k}$, где k – коэффициент события с учетом маржи. Принцип прост: чем выше коэффициенты, тем больше будут выплаты и, следовательно, больше выигрыш. Обратная формула: $k = \frac{1}{P(A)}$, соответственно, даст нам минимальный безубыточный коэффициент ставки для данной вероятности [4].

Откуда же получают прибыль букмекеры? Образцовый букмекер зарабатывает на марже. Маржа – это небольшая «добавка» к вероятности, которая делает коэффициент убыточным для игрока. В первую очередь букмекеры оценивают вероятность того или иного исхода матча, опираясь на свое мнение – изучают предматчевую статистику, применяют теорию вероятностей, выслушивают экспертные мнения. Далее они распределяют вероятности таким образом, чтобы в сумме эти вероятности составляли 100%. После этого аналитики букмекерской канторы прибавляют к 100% свою прибыль (на современном рынке ставок она составляет 10-15%), другими словами «встраивают маржу». Другими словами, независимо от того, какая ставка сыграет и кто выиграет матч, букмекер в любом случае останется в плюсе.

Следует сказать, что точных методов оценки вероятности спортивных событий не существует, мы можем лишь примерно определить какова вероятность выигрыша и, если при этом, не вмешается, сказанная ранее, дисперсия. Так, используя теорию вероятностей и некоторые статистические данные, можно предугадать тот или иной результат матча с точностью до 70%. Для этого необходимо применить формулу Байеса [3, с. 51]:

$$P(H_i/A) = \frac{P(H_i) \times P(A/H_i)}{\sum_{i=1}^n P(H_i) \times P(A/H_i)}, \text{ где } P(H_i) - \text{вероятность гипотез до опыта; } P(A/H_i) - \text{условная вероятность.}$$

Рассмотрим, как это действует на практике. В качестве примера возьмем Чемпионат Европы 2016 по футболу во Франции, матч Франции против Исландии в четвертьфинале. Установим некоторые обозначения:

Событие A – матч состоялся.

Гипотезы:

H_1 – победит команда Франции (команда – 1).

H_2 – победит команда Исландии (команда – 2).

H_3 – ничья между этими командами.

$P(H_1) = P(H_2) = P(H_3) = 1/3$ (одинаковая вероятность событий).

$P(A/H_1)$ – отношение количества выигранных дома матчей 1-й команды к общему количеству матчей.

$P(A/H_2)$ – отношение количества выигранных на выезде матчей 2-й команды к общему количеству матчей.

$P(A/H_3)$ – отношение ничьих 1-й и 2-й команд к общему числу матчей одной из команд.

$P(A)$ – полная вероятность наступления события [2, с.50-55].

Воспользовавшись статистической информацией по предыдущим сезонам найдем:

$$P(A/H_1) = \frac{12 \text{ побед (дома)}}{23 \text{ (общее кол-во домашних матчей)}} = 0,5217$$

$$P(A/H_2) = \frac{4 \text{ победы (на выезде)}}{23 \text{ (общее кол-во выездных матчей)}} = 0,1739$$

$$P(A/H_3) = \frac{4 \text{ ничьи Франция} + 3 \text{ ничьи (Исландия)}}{23} = 0,3143$$

Затем найдем $P(A)$:

$$P(A) = P(H_1) \times P(A/H_1) + P(H_2) \times P(A/H_2) + P(H_3) \times P(A/H_3) = 0,3365$$

Подставив данные в формулу Байеса, найдем вероятность того, что в матче победит команда Франции:

$$P(H_1/A) = \frac{P(H_1) \times P(A/H_1)}{P(A)} = 0,4863 \text{ (что примерно составляет 49\%)}$$

Аналогично находим вероятности победы Исландии и ничьи между данными командами (соответственно):

$$P(H_2/A) = 19\% \text{ и } P(H_3/A) = 32\%$$

Таким образом, найдено такое процентное соотношение: вероятность победы Франции составляет 48%, Исландии – 19%, а вероятность того, что будет ничья – 32%. Надо сказать, что 100%-го прогноза такой способ не даст, впрочем, как и любой другой, но соотнеся личный опыт и данный метод, можно получить неплохие результаты в играх. Однако, даже в случае неоднократных побед в ставках, не следует злоупотреблять данным методом [1, с. 48].

В заключение отметим, что теория вероятностей занимает важное место в ставках на спорт, и, главным образом, в оценке спортивных результатов матча. Чтобы опробовать себя в этой сфере необходимо хорошо разбираться не только в том виде спорта, на который сделана ставка, но и в теории вероятностей и статистике. Немало важным будет и иметь представление о правилах выставления букмекерских коэффициентов, чтобы, делая ставку на то или иное событие, избежать беспричинного завышения коэффициентов. Всего этого можно достичь лишь своим опытом, т.к. готовой инструкции по выигрышам на ставках, да и вообще в азартных играх, не существует. Необходимо помнить, что стопроцентного результата в оценке того или иного спортивного события, не может дать ни один из способов, поэтому не стоит полностью полагаться на них, и если вы хотите остаться «при своих» – не играйте в ставках.

Список литературы

1. *Афанасьев В.В.* Теория вероятностей / В.В. Афанасьев. – М.: ВЛАДОС, 2011. – 350 с.
2. *Кремер Н.Ш.* Теория вероятностей и математическая статистика / Н.Ш. Кремер – М.: ЮНИТИ, 2014. – 573 с.
3. *Самойленко Н.И.* Теория вероятностей / Н.И. Самойленко, А.И. Кузнецов, А.Б. Костенко. – Х.: НТМТ, 2010. – 200 с.
4. *Тромов Р.* Байесовская вероятность и ставки на спорт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bookmaker-ratings.ru/tips/bayesovskaya-veroyatnost-i-stavki-na-sport/>.
- Шишов Ф.* Теории ставок на спорт: стратегия ставок на фаворита. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5hx.ru/match-6421.html>

СЕРЕБРЯКОВА К.К., ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SEREBRYAKOVA K.K., PODPOVETNAYA U.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРИНЦИП НАГЛЯДНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКЕ

PRINCIPLE OF PRESENTATION USING COMPUTER TECHNOLOGY TO PROBABILITY THEORY AND MATHEMATICAL STATISTICS

Аннотация

Статья посвящена стремительно развивающимся информационным технологиям и их связи с теорией вероятности и математической статистикой. Показано, как и для чего применяются компьютерные технологии в процессе обучения студентов в ВУЗе. Рассмотрены различные пакеты и программы, а также их влияние на решение задач профессиональной подготовки будущих специалистов, формирование статистической и информационной культуры.

Abstract

The article is devoted to the rapidly developing information technologies and their connection with the theory of probability and mathematical statistics. It is shown How and why computer technologies apply in the learning process of students in the university. It's shown any different packages and programs as well as their influence on the solution of problems of training of professional future specialists and the creation static and information culture

Ключевые слова: принцип наглядности, компьютерные технологии.

Keywords: clarity principle, computer technologies.

Основополагающий принцип обучения – это принцип наглядности. Я.А. Коменским было сформулировано правило, названное «золотым правилом дидактики». Суть этого правила заключается в том, что каждый орган восприятия человека должен быть использован: видимое – воспринимается органами зрения, слышимое – органами слуха, запахи ощущаются органами обоняния, именно это происходит со вкусом и осязанием. А если есть возможность восприятия предмета не только одним чувством, то необходимо использовать все [1].

Использование наглядных методов в обучении тесно взаимосвязано с такими методами как словесный и практический. Предназначение наглядных методов заключается в наглядно-чувственном ознакомлении студентов с объектами в их истинном виде (явления, процессы). При изучении наглядных методов необходимо использовать рисунки, репродукции, схемы и т.д. Принцип наглядности важно соблюдать при обучении студентов математики. Ведь именно эта дисциплина предполагает абстрагирование студента от ощущений и объектов реальности. Данный принцип обязывает использовать наглядные средства на протяжении все курса обучения, не только для органов зрения, но и слуха, осязания (видео, аудио, конструирование моделей).

В процессе компьютерного обучения принцип наглядности применяется постоянно. Анализ литературного обзора говорит о том, что интерактивная наглядность приобретает все большую популярность в обучении студентов. Преимущество компьютера в наглядном принципе обучения очевидно. Если традиционные методы обучения с данным принципом предполагает статичные фигуры, иллюстрации, то с помощью компьютерных технологий можно рассмотреть динамику изменения практически любого процесса. В это же время у студента есть возможность выделить основные закономерности того явления или предмета, которое изучается в данный момент. При желании студента объекты могут чередоваться различными формами представления. Чередование происходит по компьютерной команде, при этом происходит использование образного, аналитического и языкового представлений. Смена различных форм помогает студенту либо уплотнять, либо расширять информацию об исследуемом объекте.

Подготовка специалиста любой направленности предполагает изучение теории вероятностей и математической статистики, как базовых дисциплин. Из-за того, что компьютерные технологии в обучении внедрены повсеместно, современный курс стохастики может иметь альтернативные варианты к изучению. Качество обучения с использованием компьютеров повышается в разы, происходит реализация максимальных возможностей компьютера. Статистические данные гораздо проще стало представлять в виде круговых, линейчатых, областных и поверхностных диаграмм, графиков или полигонов. Графическое изображение данных гораздо проще к пониманию и усвоению материала. Компьютерные статистические эксперименты также презентуют с помощью новейших информационных технологий.

Подача учебной информации с использованием компьютерных возможностей дает следующие преимущества:

- воссоздание реальной обстановки деятельности, применяя цвет, графику, звук, анимацию;
- мотивация обучающихся к процессу изучения дисциплин;
- активация умственной деятельности студентов;
- формирование рефлексии, т.е. учащийся, может проанализировать результат выполняемых действий, увидеть этот процесс наглядно. Если допущена ошибка, то процесс наглядности позволяет с легкостью определить, на каком этапе она была допущена.

На сегодняшний день преподавание того или иного предмета в ВУЗах тесно связано с использованием интерактивных досок, проекторов и т.п. Новый материал легко усваивается студентом, если он представлен в виде презентации (Microsoft Power Point), содержащей рисунки, диаграммы, анимации, видео ролики. Сейчас можно встретить множество обучающих программ по любым видам дис-

циплин; студенты имеют возможность выполнять лабораторные работы виртуально, то же самое касается и сдачи экзамена в виде теста.

Создание необходимой базы статистических представлений и установка связи между классическими и статистическими определениями вероятности, лучше всего осуществлять на базе компьютерных статистических экспериментов:

- подбрасывание монетки;
- броски игральные костей;
- открывание игровых карт.

В этих экспериментах можно отследить относительную частоту наступления того или иного события. Студент может наглядно увидеть демонстрацию характера приближения к вероятности наступления события. Чтобы усилить наглядность эксперимента, на экране демонстрируют, как часто происходит то или иное событие. Например, при пяти подбрасываниях монеты 4 раза выпал «орел», один раз «решка». Подобные эксперименты используются для того, чтобы студент понял и усвоил материал статистической природы рассматриваемых понятий и теорем. В обучающих программах, как правило, лабораторные занятия с использованием информационных технологий не применяют. Но их применение – это актуальный вопрос, усвоение материала студентами повысится в разы.

Рисунки на доске, таблицы, модели, обучающие видеокурсы и т.д. – эти способы определяют наглядность преподавания теории вероятности и математической статистики. Преподаватель в ходе занятия должен постоянно сопровождать теоретическую информацию записями и рисунками на доске, приводить примеры, сравнения, чтобы у студента создавалось наглядное представление о лекционном материале.

Простейшая область в применении компьютерных технологий в преподавании теории вероятностей и математической статистике – это выполнение студентами численных расчетов, которые получают в ходе решения задач или лабораторных работ. Студенты должны не только получать результат, так как в большинстве случаев процесс решения стандартных статистических задач обеспечивается применением встроенных синтаксических средств пакета, но, что считается более важным, – проанализировать результаты и интерпретировать их. Решение задач должно в максимальной степени сопровождаться использованием различной встроенной компьютерной графики. При изучении математической статистики компьютер применяется для формирования выборок, выяснения статистической природы выборочных распределений, построения доверительных интервалов и т.д. Нельзя не признать полезность электронных таблиц в качестве инструментов познания, помогающих студентам применять информационные технологии для исследования комбинаций и соотношений, для разработки и проверки гипотез [2].

Пакеты MathCad и Maple популярны в использовании, если студенту требуется построить график или многократно преобразовать графический объект. Данные математические пакеты дают возможность развивать навыки решения прикладных задач, использования табличных данных. Такие процессы как интерполяция, экстраполяция, аппроксимация полиномов методом наименьших квадратов, реализация метода Монте-Карло целесообразней проводить с помощью ПК.

Современные математические пакеты ЭВМ позволяют студенту не составлять рутинные программы, которые требуют тщательного запоминания всех правил записи.

Обеспечение наглядности осуществляется также использованием мультимедийных презентаций, которые способствуют обширному восприятию и эффективному усвоению материала. Это происходит из-за зрительного восприятия лекции, ведь «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Образы, которые формируются у студентов при подаче материала, помогают лучше закрепить новую информацию и при необходимости вспомнить тут или иную часть материала, мысленно формируются картинка, которая побуждает мозг воспроизвести лекцию. Графики и диаграммы помогают более понятно изложить материал, а сами мультимедийные презентации помогают продемонстрировать динамику процесса. Следовательно, развивается вероятностное мышление студентов, формируется стохастическая и информационная культура, что способствует более глубокому пониманию стохастических явлений, развивается самостоятельность, изобретательность и любознательность обучающихся.

Список литературы

1. Самсонова С.А РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА НАГЛЯДНОСТИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ // научный журнал "Экономика сегодня: актуальные вопросы и перспективы" – 2011

2. Попов В.Н., Самсонова С.А. Современные информационные технологии как инструмент изучения математической статистики // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования» - 2013, с.378.

3. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения : методическое пособие. – М. : Исследовательский центр проблема качества подготовки специалистов, 2013. – 72 с.

ФИЛИМОНЦЕВА К.А., КОЧИНОВА Т.В.

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н.Прянишникова

FILIMONTSEVA K.A., KOCHINOVA T.V.

Perm state agricultural Academy named after academician D. N. Pryanishnikov

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОСВОЕНИИ ВЕТЕРИНАРНОЙ И КЛИНИЧЕСКОЙ ФАРМАКОЛОГИИ

THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF VETERINARY AND CLINICAL PHARMACOLOGY

Аннотация

Современные информационные технологии существенно расширяют возможности образовательного процесса. Для изучения ветеринарной и клинической фармакологии предложено применение функциональных компьютерных программ, имитирующих острые опыты на животных.

Abstract

Modern information technologies greatly expand the possibility of the educational process. To explore veterinary and clinical pharmacology proposed the use of functional computer programs that mimic acute animal experiments.

Ключевые слова: информационные технологии, моделирующие программы, фармакология.

Keywords: information technologies, the modeling program, pharmacology.

Современные технологии создают принципиально новые условия образовательного процесса благодаря использованию глобальной информационной инфраструктуры. Интернет позволяет получить доступ к информационным ресурсам всего мира. Государственное регулирование в сфере применения информационных технологий закреплено в Федеральном законе РФ от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Оно предусматривает:

- регулирование отношений, связанных с поиском, получением, передачей, производством и распространением информации с применением информационных технологий (информатизации), на основании принципов, установленных настоящим Федеральным законом;

- развитие информационных систем различного назначения для обеспечения граждан (физических лиц), организаций, государственных органов и органов местного самоуправления информацией, а также обеспечение взаимодействия таких систем;

- создание условий для эффективного использования в Российской Федерации информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети Интернет [1].

Врастание Интернета в нашу жизнь поставило вопрос о разработке новых методик, позволяющих заменить или дополнить традиционные способы обучения. Это предполагает наличие специальных образовательных Web-серверов, где преподаватели и студенты смогли бы находить необходимую информацию.

Научно-педагогический коллектив Пермской государственной сельскохозяйственной академии активно использует возможности, предоставляемые Интернетом, одной из которых является применение функциональных компьютерных моделей. В частности, «ExPharm» - это пакет, содержащий программы, имитирующие фармакологические опыты на животных. Они могут использо-

ваться для наглядной демонстрации воздействия лекарственных веществ на различные системы животных, что помогает студентам лучше понимать и запоминать действия веществ.

Пакет имеет удобный интерфейс, интерактивен и содержит анимированные вставки для большей реалистичности (Рисунок).

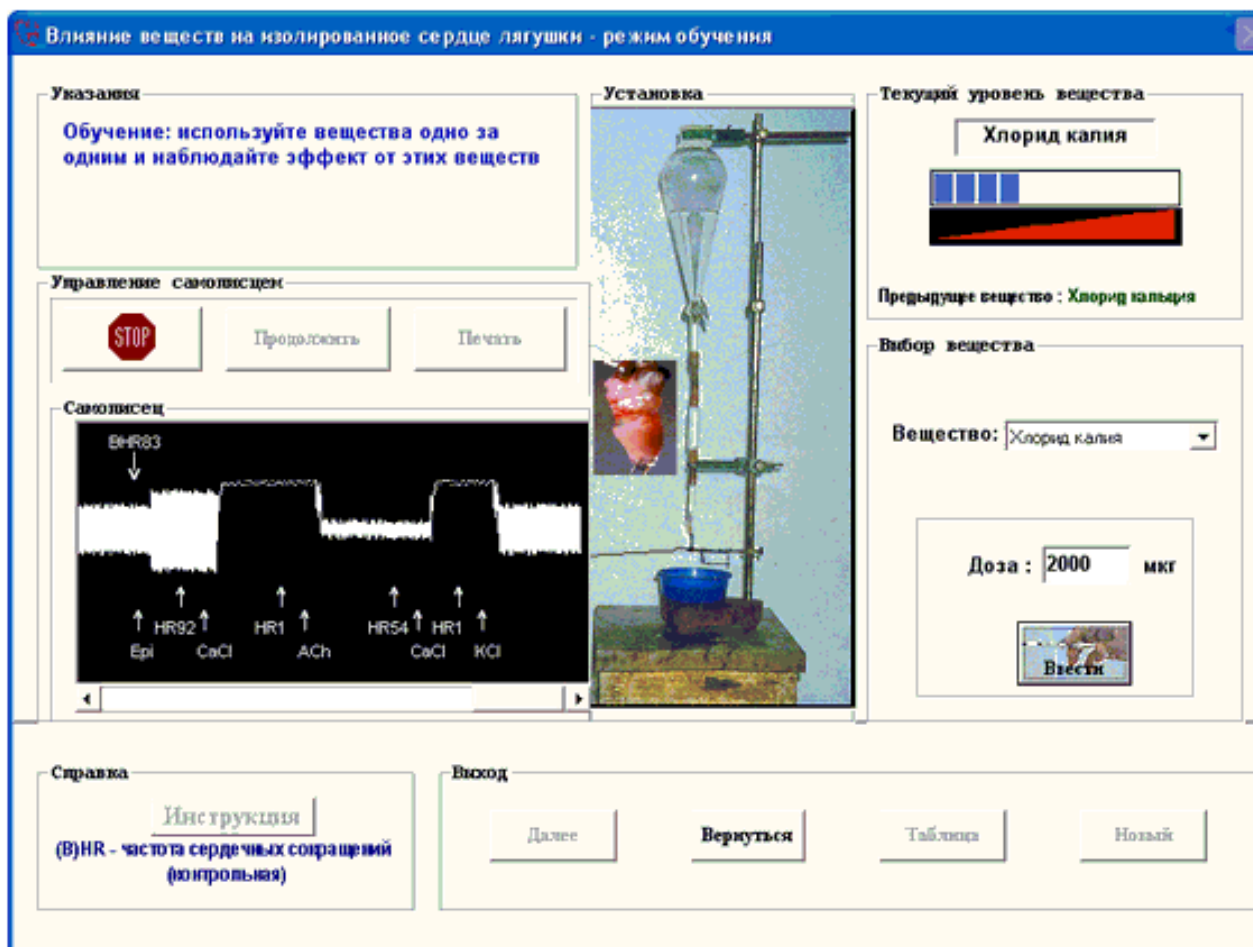


Рис. Моделирование действия лекарственных средств на изолированное сердце лягушки

Так как программа основывается на эксперименте, то самостоятельное ознакомление с ней может быть затруднено. Необходимая информация дана в разделе «Помощь (инструкция)». Преподаватель показывает и объясняет каждый эксперимент, студенты повторяют опыты самостоятельно.

Например, при изучении раздела клинической фармакологии «Фармакокоррекция патологий пищеварительной и выделительной систем», используется программа-имитатор, моделирующая эффект воздействия холинэргических лекарственных веществ на подвижность ворсинок в пищеводе лягушки [2]. Активность ворсинок зависит от количества ацетилхолина в слизистой. Ацетилхолин вызывает сокращение ворсинок, в результате чего интенсифицируется их движение. Холиномиметические вещества оказывают действие, подобное ацетилхолину, в то время как холинолитики парализуют ворсинки и уменьшают скорость движения.

Данная программа позволяет оценить действие таких веществ, как ацетилхолин, физостигмин и атропин. Студент может вводить эти вещества в рассеченный пищевод и наблюдать воздействие препаратов на подвижность его ворсинок, измеряя движение макового зернышка, помещенного у головного конца пищевода. Время, необходимое зерну для прохождения определённой дистанции, измеряется с помощью секундомера. Можно сравнить время, затраченное на прохождение зерна после использования раствора Рингера (контроль) и вещества (тест).

При запуске программы появляется титульный лист с логотипом, за ним следует страница меню с кнопками «Инструкция», «Обучение», «Проверка» и «Выход».

В режиме обучения пользователь может пользоваться кнопками «Указания», «Выбор вещества и история», «Установка» и «Секундомер».

Цель работы: выявить влияние различных веществ на активность движения ворсинок в пищеводе лягушки.

Методика:

1. Определить расстояние движения зернышка.
2. Смочить поверхность пищевода раствором Рингера. Поместить зернышко на головной конец пищевода. Зернышко начнет двигаться вследствие активности ворсинок. Когда зернышко пройдет точку старта, включить секундомер. Остановить его, когда оно достигнет финишной отметки.
3. Записать время прохождения зернышком пути. Повторить опыт три раза. Подсчитать среднее арифметическое и принять его за контрольное время.
4. Смочить пищевод ацетилхолином и три раза провести измерение.
5. Повторить действия с раствором Рингера, описанные пунктами 2 и 3.
6. Смочить пищевод физостигмином и три раза произвести измерение.
7. Нанести на пищевод ацетилхолин (без применения раствора Рингера) и пронаблюдать эффект. Сравнить его с эффектом, наблюдаемым при использовании только ацетилхолина (пункт 4).
8. Повторить действия с раствором Рингера, описанные пунктами 2 и 3.
9. Смочить пищевод атропином и три раза произвести измерение.
10. Сделать выводы.

Замечания:

1. Каждое вещество используют трижды, включая раствор Рингера.
2. Среднее арифметическое значение рассчитывают для каждого вещества.
3. Результаты нанесения раствора Рингера сравнивают с результатами всех остальных веществ.
4. Применяют отдельный контроль, то есть чередуют нанесение вещества и раствора Рингера.
5. Используют для каждого нового вещества новую лягушку.
6. Для оценки взаимодействия веществ, применяют их на одной лягушке без промежуточного нанесения раствора Рингера.

Данная программа может быть также использована для текущего контроля знаний по указанной теме. В этом случае экзаменатор должен запустить программу в режиме работы «Проверка» и ввести пароль. Режим проверки содержит два блока. В первом необходимо определить неизвестное вещество по его действию. Во втором требуется разработать эксперимент, чтобы выяснить, производит ли неизвестное вещество статистически заметную разницу на подвижность ворсинок в пищеводе по сравнению с контролем. Экзаменатор оценивает работу по информации, отображенной на странице результатов.

В учебном процессе используются также аналогичные модели «Изучение действия лекарственных препаратов на изолированное сердце лягушки», «Воздействие лекарственных веществ на глаз кролика» и др.

Преимущества моделирующих программ перед традиционными формами и методами обучения очевидны:

- соблюдается принцип гуманности по отношению к животным;
- значительно сокращается время выполнения работы;
- не требуются материальные затраты на оборудование, реактивы и содержание лабораторных животных;
- постановка опыта позволяет применить на практике полученные теоретические знания,
- экспериментальная модель наглядна и максимально приближена к реальным условиям.

Таким образом, применение информационных технологий расширяет возможности образовательного процесса, стимулирует самостоятельную познавательную деятельность студентов и их заинтересованность в повышении качества знаний.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/07/29/informacia-dok.html>.
2. Список альтернатив опытам на животных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indphar.org>



СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ**

(14 ФЕВРАЛЯ 2017 г.)

Для оформления обложки использованы материалы с сайта
<http://powerpointbase.com/>

Издательство «Перо»

109052, Москва, Нижегородская ул., д. 29-33, стр. 27, офис 105

Тел.: (495) 973-72-28, 665-34-36

Подписано к использованию 13.02.2017. Тираж 500 экз.

Объем 14 Мбайт. Электрон. текстовые дан. Заказ 130.
